

Uniwersytet Warszawski
Wydział Zarządzania

mgr Aleksandra Luterek

Determinanty modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce

Praca wykonana pod kierunkiem
prof. UW, dr hab. Teresy Czerwińskiej
Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski
Zakład Ubezpieczeń i Rynków Kapitałowych

Promotor pomocniczy
dr Piotr Jaworski
Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski
Zakład Bankowości i Rynków Pieniężnych

Warszawa, 2019

Oświadczenie kierującego pracą

Oświadczam, że niniejsza praca została przygotowana pod moim kierunkiem i stwierdzam, że spełnia ona warunki do przedstawienia jej w postępowaniu o nadanie stopnia doktora.

Data

Podpis kierującego pracą

Oświadczenie autora pracy

Świadom odpowiedzialności prawnej oświadczam, że niniejsza praca dyplomowa została napisana przez mnie samodzielnie i nie zawiera treści uzyskanych w sposób niezgodny z obowiązującymi przepisami.

Oświadczam również, że przedstawiona praca nie była wcześniej przedmiotem procedur związanych z uzyskaniem tytułu zawodowego w wyższej uczelni.

Oświadczam ponadto, że niniejsza wersja pracy jest identyczna z załączoną wersją elektroniczną.

Data

Podpis autora pracy

Zgoda autora pracy

Wyrażam zgodę na udostępnianie mojej rozprawy doktorskiej dla celów naukowo-badawczych.

Data

Podpis autora pracy

Streszczenie

W pracy podjęto próbę określenia determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce. W tym celu najpierw określone zostało miejsce pośrednictwa ubezpieczeniowego jako elementu pośrednictwa finansowego, z uwzględnieniem występujących zjawisk asymetrii informacji i missellingu. Następnie przeprowadzona została analiza skarg dotyczących nieuczciwej sprzedaży, kierowanych do Rzecznika Finansowego, omówiono skuteczność agentów ubezpieczeniowych w Polsce na podstawie badania kwestionariuszowego. Ponadto zbadano determinanty rynków ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej, wykorzystując modele panelowe, oraz oceniono ich efektywność za pomocą metody DEA. W końcu, metodą regresji liniowej, zbadano determinanty modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce. Wykazano, że możliwe jest określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w świetle kryteriów ekonomicznych.

Słowa kluczowe

model pośrednictwa ubezpieczeniowego, rynek ubezpieczeniowy, determinanty, asymetria informacji, misselling

Tytuł pracy w języku angielskim

Determinants of the insurance mediation model in Poland

Streszczenie w języku angielskim

The study has been conducted to identify the determinants of the insurance mediation model in Poland. For this purpose, the place of insurance intermediation as an element of financial intermediation was defined first, including the phenomenon of information asymmetry and mis-selling. Next, an analysis of complaints regarding unfair sales addressed to the Financial Ombudsman was carried out, and the efficiency of insurance agents in Poland was analyzed based on a questionnaire survey. In addition, the determinants of insurance markets in the European Union were examined using panel data models, and their effectiveness was assessed using the DEA method. Finally, the determinants of the insurance mediation model in Poland were examined using the linear regression method. It has been proved that it is possible to define the determinants of the insurance mediation model in light of economic criteria.

Słowa kluczowe w języku angielskim

insurance mediation model, insurance market, determinants, information asymmetry, mis-selling

Tacie.

Spis treści

Wstęp	7
1. Pośrednictwo ubezpieczeniowe jako element pośrednictwa finansowego	15
1.1. Pojęcie pośrednictwa finansowego	15
1.2. Istota pośrednictwa ubezpieczeniowego	26
1.2.1. Charakterystyka agenta ubezpieczeniowego	33
1.2.2. Charakterystyka brokera ubezpieczeniowego	36
1.3. Asymetria informacji i misselling w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego	38
1.3.1. Występowanie zjawiska asymetrii informacji	42
1.3.2. Narzędzia redukcji asymetrii informacji	47
1.3.2.1. Instrumenty prawne	47
1.3.2.2. Narzędzia instytucjonalne	56
2. Charakterystyka modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce	70
2.1. Struktura pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce	70
2.2. Opis modeli wykorzystanych w badaniu nad determinantami	80
2.3. Badanie determinant pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce	84
2.3.1. Analiza determinant pośrednictwa w dziale ubezpieczeń na życie	85
2.3.2. Analiza determinant pośrednictwa w dziale ubezpieczeń majątkowych	91
2.4. Podsumowanie	98
3. Skuteczność pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce	102
3.1. Misselling na polskim rynku ubezpieczeniowym na podstawie skarg skierowanych do Rzecznika Finansowego	110
3.2. Metodologia badań kwestionariuszowych	120
3.3. Charakterystyka próby badawczej	121
3.4. Analiza wyników badań	133
3.4.1. Postrzeganie świadomości ubezpieczeniowej klientów przez agentów ubezpieczeniowych	134
3.4.2. Występowanie zjawiska missellingu	139
3.4.3. Stała współpraca agenta z klientem	145
3.5. Podsumowanie	148
4. Analiza efektywności rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej	157
4.1. Struktura europejskich rynków ubezpieczeniowych	165
4.2. Określenie modelu badań nad determinantami	173
4.3. Determinanty rozwoju rynków ubezpieczeniowych	181

4.3.1.	Analiza determinant rozwoju rynku ubezpieczeń na życie	181
4.3.2.	Analiza determinant rozwoju rynku ubezpieczeń majątkowych.....	188
4.3.3.	Analiza determinant rozwoju całego rynku ubezpieczeniowego	193
4.4.	Weryfikacja efektywności metodą DEA	195
4.4.1.	Badanie efektywności rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej.....	198
4.5.	Podsumowanie	205
Wnioski.....		210
Załączniki		215
Aneks		224
Spis rysunków		388
Spis tabel		388
Spis wykresów.....		400
Bibliografia.....		401
Artykuły i raporty		401
Publikacje książkowe.....		414
Akty prawne.....		415
Źródła internetowe.....		417

Wstęp

Usługi finansowe są usługami świadczonymi przez podmioty sektora finansowego, bądź inaczej pośredników finansowych. Mają na celu inwestowanie, pozyskiwanie kapitału lub zapewnienie przepływu środków pieniężnych pomiędzy uczestnikami rynku.¹ Wykorzystuje się w nich produkty finansowe, takie jak na przykład konta osobiste i oszczędnościowe, karty płatnicze, kredyty i pożyczki, ubezpieczenia na życie oraz majątkowe, produkty inwestycyjne. Głównymi wyróżnikami produktów finansowych są ich niezwykle trudna konstrukcja, niematerialność oraz brak możliwości przetestowania. Często wiąże się to z niezrozumieniem przez społeczeństwo ich działania. Pomimo tego, że produkty i usługi finansowe są skomplikowane i złożone, są powszechnie wykorzystywane w codziennym życiu. Opierając się na danych z lat 2012-2016 z bazy Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt i Ross Levine, określających wielkość systemu finansowego i istotę pośrednictwa na rynku, mierzonym wskaźnikiem płynnych zobowiązań do PKB (uwzględniającym walutę plus oprocentowane zobowiązania banków i innych pośredników finansowych), okazuje się, że w krajach Unii Europejskiej średnia głębokość finansowa wynosi około 90% PKB kraju.² W rozwiązaniu problemu często nieprzystępnych produktów finansowych pomagają pośrednicy finansowi.

Skala działania pośredników na rynku ubezpieczeniowym jest ogromna. Dane zgromadzone przez Insurance Europe pokazują, że pośrednictwo ubezpieczeniowe jest głównym kanałem dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. W roku 2016 agenci i brokerzy pośredniczyli przy 68% zebranych składek przypisanych w Wielkiej Brytanii, agenci byli głównym kanałem dystrybucji w Słowenii (72%) oraz w Niemczech (48%). W przypadku ubezpieczeń majątkowych agenci ubezpieczeniowi dominowali we Włoszech (77%), w Słowenii (66%), Polsce (62%) i Portugalii (55%). Brokerzy przeważali natomiast w Wielkiej Brytanii, pośrednicząc w około 52% zebranych składek przypisanych brutto.³ Świadczy to o niezwykle istotnej roli, jaką pełnią oni na europejskim rynku ubezpieczeniowym, oraz nakłania do podjęcia kompleksowej analizy procesu

¹ Rzecznik Praw Obywatelskich. (2012). *Usługi finansowe. Poradnik dla osób starszych*. Warszawa: Rzecznik Praw Obywatelskich, s. 7

² <http://pubdocs.worldbank.org/en/902011533157896374/July-2018-financial-structure-and-development-dataset.xlsx> [dostęp: 26.03.2019]

³ Insurance Europe. (2017). *European Insurance in Figures*. Brussels: Insurance Europe, s. 49-50

pośrednictwa. Tak ważna rola pośredników zauważona została przez ustawodawców, którzy zaakcentowali rangę pośredników w dokumentach prawnych. Zgodnie z zapisem dyrektywy, ustanowionej przez Parlament Europejski oraz Radę Unii Europejskiej, pośrednicy ubezpieczeniowi „odgrywają główną rolę w rozpowszechnianiu produktów ubezpieczenia (...) we Wspólnocie”.⁴

Pośrednictwo jest ściśle związane z funkcjonowaniem oraz rozwojem rynku. Proces pośredniczenia w działaniach transakcyjnych wspiera umiejętności jego uczestników w zakresie akumulacji kapitału w gospodarce, prowadzi do ożywienia działalności przedsiębiorstw, a także wzrostu znaczenia zapobiegliwości gospodarstw domowych. Pośrednicy finansowi są swego rodzaju filarem, który silnie wspiera możliwości pozyskiwania oraz lokowania kapitału pieniężnego, zarówno w perspektywie krótko-, jak i długookresowej.⁵ Na rynku finansowym pośrednicy odgrywają ważną rolę, bowiem często traktowani są jako eksperci w swojej dziedzinie, znają realia rynku, na którym się poruszają, ryzyko, z którym wiążą się zawierane transakcje.⁶

Można wyróżnić wiele podmiotów zajmujących się dystrybucją produktów ubezpieczeniowych. Na strukturę kanałów sprzedażowych wpływa cały szereg czynników, takich jak polityka gospodarcza, uwarunkowania historyczne, systemy finansowe oraz prawne. Ze względu na zmienność realiów, struktura ta ulega ciągłym zmianom, dostosowując się do aktualnych potrzeb.⁷ Wielość czynników, wpływających na kształt pośrednictwa, skłania do próby opracowania modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz analizy jego determinant i skuteczności, które umożliwiłyby pełne zrozumienie istoty znaczenia procesu.

Bardzo istotną cechą charakterystyczną pośredników jest ich bezpośredni kontakt z klientem. Pośrednicy często posiadają większą wiedzę na temat ryzyk, na które narażony jest konkretny klient, niż zakład ubezpieczeń, który te ryzyka zabezpiecza. Pośrednicy

⁴ Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, s. 1

⁵ Banasiak, T., Kosztowniak, A. i Sobol, M. (red.). (2013). *Pośrednictwo finansowe a rozwój gospodarczy*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o., s. 9

⁶ Focht, U., Richter, A. i Schiller, J. (2012). Intermediation and (Mis-) Matching in Insurance Markets—Who Should Pay the Insurance Broker?, *Journal of Risk and Insurance*, 80(2), s. 329-350

⁷ Gołąb, P. (2002). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w Unii Europejskiej, *Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

mogą dzięki temu wspomagać przepływ informacji. Z jednej strony, pomagają ubezpieczycielom w tworzeniu nowych, konkurencyjnych produktów, co umożliwia rozwój rynku ubezpieczeniowego.⁸ Z drugiej strony, ich działalność, poprzez wprowadzone obowiązki informacyjne, prowadzi mają do rozwinięcia wiedzy teoretycznej społeczeństwa w zakresie ubezpieczeń oraz wzrostu świadomości ubezpieczeniowej.⁹

W związku z powyższym, pośrednicy ubezpieczeniowi są ważnym podmiotem, działającym w zakresie redukcji asymetrii informacji. Należy zauważyć, że niemożliwe jest wystąpienie sytuacji, w której wszystkie strony umowy posiadałyby identyczny, równoczesny i bezpłatny do niej dostęp. Prawdą jest, że nikt nie jest posiadaczem tak zwanej informacji doskonałej,¹⁰ a każdy kolejny nieznany bądź niepewny element powoduje większą trudność w podjęciu decyzji.¹¹ Asymetria informacji jest zjawiskiem wynikającym z dysproporcji rynku, w którym dwie strony wymiany nie posiadają takiej samej wiedzy na temat zawieranej transakcji. Pośrednicy powinni pomagać konsumentom zrozumieć rynek, dlatego firmy ubezpieczeniowe chętnie korzystają z wielu kanałów sprzedaży swoich produktów (agenci, brokerzy, bancassurance),¹² co pozwala na dotarcie do każdego segmentu docelowego rynku.¹³ Można zaryzykować stwierdzenie, że dzięki pośrednikom możliwe jest wyrównywanie dysproporcji na rynku i sprawne dystrybuowanie środków finansowych.¹⁴ Spowodowane jest to ogromną złożonością rynku, występowaniem wielu różnych ryzyk, które potencjalnie mogą mieć silny wpływ na każdą z dziedzin życia każdej jednostki społecznej.¹⁵ Pojawia się zatem pytanie, czy agent

⁸ Cummins, J. D. i Doherty, N. A. (2006). The economics of insurance intermediaries, *Journal of Risk and Insurance*, 73(3), s. 359-396

⁹ Przybytniowski, J. W. (2009). Analiza porównawcza funkcjonowania pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce i w Niemczech po implementacji insurance mediation directive z 2002 roku, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2009, s. 151-164

¹⁰ Karaban B. (2015). Zjawisko asymetrii informacyjnej i niewiedzy uczestników rynku na przykładzie rynku kapitałowego w Polsce, s. 3

¹¹ Skowroński A. (2005). Wpływ asymetrii informacji na decyzje finansowe przedsiębiorstw, *Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny*, 3, s. 151-160

¹² Eckardt, M. i Rätthke-Döppner, S. (2008). The quality of insurance intermediary services - empirical evidence for Germany. *Journal of Risk and Insurance*, 77(3), s. 667-701

¹³ Jędrzejczyk I. i Przybytniowski W. J. (2009). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Ubezpieczeniowego, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 2(51), s. 174-177.

¹⁴ Pluskota, P. (2013). The Role of Financial Intermediaries of the Development of the Jeremie Initiative in Poland. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Scientific Journal. Service Management*, 11, s. 92

¹⁵ Boléat, M. J. (1995). The European Single Insurance Market, *Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, s. 45-56.

ubezpieczeniowy podczas podejmowanej z klientem dyskusji faktycznie wpływa na redukcję występującej asymetrii informacji? Czy może jednak bardziej sprzyja ona występowaniu na rynku zjawiska missellingu?

W społeczeństwie powszechnie panuje opinia, że relacje pomiędzy firmami ubezpieczeniowymi a ich klientami, które teoretycznie powinny być zacieśniane przez pośredników, są dalekie od prawidłowych i powinny zostać naprawione, zarówno poprzez nowelizację obowiązującego prawa, jak i wzrost skuteczności instytucji nadzoru. Konsumenci są zdania, że podażowa strona rynku znacznie nadużywa posiadanej przez siebie pozycji i przewagi informacyjnej, a misselling jest zjawiskiem powszechnie występującym. Skutkuje to sprzedażą niedostosowanych do potrzeb klienta produktów ubezpieczeniowych, często nieadekwatnych do zapotrzebowania, o zbyt wąskim zakresie ochrony.¹⁶

W obecnym piśmiennictwie brakuje analiz rynku ubezpieczeniowego oraz pośrednictwa. Dotychczas opublikowane prace, zarówno zagraniczne, jak i krajowe, opierają się głównie na teoretycznych rozważaniach oraz analizach dokumentów prawnych, a zaprezentowane w pracy badania w znacznym stopniu wpłyną na rzeczywiste rozpoznanie poruszonych problemów. Dlatego punktem wyjścia do badań jest hipoteza główna, która zakłada, że **możliwe jest określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w świetle kryteriów ekonomicznych**. W celu weryfikacji hipotezy głównej, postawione zostały następujące pomocnicze hipotezy badawcze:

H₁ – Asymetria informacji i misselling odgrywają istotną rolę w procesie sprzedaży ubezpieczeń przez agentów ubezpieczeniowych i wpływają na skuteczność procesu pośrednictwa ubezpieczeniowego;

H₂ – Rozwój rynku ubezpieczeniowego determinowany jest przez zmienne makroekonomiczne, sektorowe oraz strukturę rynku ubezpieczeniowego;

¹⁶ Krawczyk, K. (2015). Ubezpieczyciele w relacjach z konsumentami, *Monitor Ubezpieczeniowy*, 61, s. 48-53

H₃ – Podział rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej ze względu na ich efektywność tożsamy jest z modelami funkcjonowania gospodarki rynkowej, to jest: anglosaskim, nadreńskim i skandynawskim.

Przygotowana dysertacja ma charakter teoretyczno-empiryczny. Pierwsza część pracy, mająca charakter teoretyczny, opiera się na analizie, krytyce oraz uporządkowaniu obecnego dorobku naukowego, krajowego i zagranicznego oraz aktualnych dokumentów prawnych, regulujących działalność pośredników ubezpieczeniowych.¹⁷ Umożliwiło to usytuowanie pośrednictwa ubezpieczeniowego w konkretnym miejscu systemu finansowego gospodarki poprzez **identyfikację pośrednictwa ubezpieczeniowego jako elementu pośrednictwa finansowego** (Cel 1.), oraz scharakteryzowanie występującego zjawiska asymetrii informacji i missellingu poprzez **identyfikację zjawiska asymetrii informacji i missellingu oraz instrumentów ich redukcji** (Cel 2.). Regulacje bezpośrednio dotyczące pośrednictwa i agentów ubezpieczeniowych pozwoliły na dokładne określenie praw oraz obowiązków, wynikających z podejmowanego zawodu, które w dalszej części pracy umożliwiły określenie stopnia nadużywania przewagi informacyjnej podczas zawieranych z klientami umów ubezpieczenia. Analiza dotychczasowego piśmiennictwa w zakresie zainteresowań pozwoliła na szerokie rozpoznanie badanych do dziś obszarów z zakresu pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz na określenie istotności podejmowanego tematu, wskazanie wagi dobrych relacji i nastawienia klientów indywidualnych na proponowane przez pośredników usługi oraz produkty. Dodatkowo wskazała braki obecnego dorobku naukowego, w którym nie podejmowano kompleksowych analiz procesu pośrednictwa. Spostrzeżony deficyt uzupełniony został w części empirycznej rozprawy.

¹⁷ Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona)

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (wersja przekształcona)

Komisja Nadzoru Finansowego. (2014). Wytyczne dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń. Warszawa: KNF

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1154.)

Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (wersja przekształcona), Komisja Europejska, Bruksela, z dnia 3.07.2012, COM (2012) 360 final, 2012/0175 (COD)

Druga, empiryczna część pracy, opiera się na analizie dokumentów, badaniu kwestionariuszowym oraz metodach statystycznych.

Przeprowadzone badania nad pośrednictwem ubezpieczeniowym w Polsce umożliwiły weryfikację głównej hipotezy rozprawy. Analiza polskiego rynku pośrednictwa umożliwiła realizację postawionego celu trzeciego, czyli **określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce** (Cel 3.). Wykorzystano modele regresji liniowej do badania wpływu zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na dane roczne dotyczące pośrednictwa ubezpieczeniowego i jego udziału w rynku ubezpieczeń w latach 2002-2017. Do analiz wykorzystany został program Gretl. Przeprowadzona została także analiza dokumentów mająca wskazać nieprawidłowości w zakresie sprzedaży oraz obsługi ubezpieczeń w Polsce. Na podstawie informacji z pozyskanych skarg z prośbami o interwencje do urzędu Rzecznika Finansowego sprawdzono, czy pojawiają się od klientów zakładów ubezpieczeń sygnały, które mogą świadczyć o wystąpieniu na rynku ubezpieczeniowym zjawiska missellingu. Wykorzystano skargi skierowane do Rzecznika Finansowego w latach 2016 i 2017, w których skarżący wyraźnie zaznaczyli udział sprzedającego w procesie sprzedaży i ich działania mające bezpośredni wpływ na ostateczną decyzję, dotyczącą zawarcia umowy ubezpieczenia. Badanie kwestionariuszowe jest źródłem danych do weryfikacji pierwszej hipotezy szczegółowej oraz realizacji celu zakładającego **weryfikację skuteczności agentów ubezpieczeniowych w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce z wykorzystaniem badań ankietowych** (Cel 4.). Przy ich pomocy zbadana została skuteczność modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego funkcjonującego w Polsce, na którą w dużej mierze wpływa występowanie asymetrii informacji i misselling. W badaniu skuteczność rozumiana jest jako działania prowadzące do zawarcia transakcji oraz umiejętność utrzymania klienta. Wśród nich znajdują się między innymi: sprzedaż różnego rodzaju polis ubezpieczeniowych, stała współpraca pośrednika z klientem, występowanie zjawiska missellingu i mogący towarzyszyć mu poziom rezygnacji z polis ubezpieczeniowych, ale także postrzegana świadomość klientów i działania wspomagające redukcję asymetrii informacji. Charakterystyczne dla rynku polskiego jest to, że z klientem indywidualnym zakłady ubezpieczeń zawierają umowy ubezpieczenia głównie za pośrednictwem agentów.

Brokerzy obsługują przede wszystkim klientów korporacyjnych, przedsiębiorstwa.¹⁸ Ze względu na takie powiązania, badaniu ankietowemu poddani zostali agenci ubezpieczeniowi. Grupa, zgodnie z metodologią, dobrana została celowo i przypadkowo. Badanie przeprowadzone zostało za pośrednictwem Internetu w terminie od 18 grudnia 2018 roku do 9 stycznia 2019 roku. Otrzymano 747 wypełnionych kwestionariuszy z 11728 wysłanych, co daje rzeczywisty zwrot na poziomie około 6,37%. Do analizy wykorzystany został program IBM SPSS Statistics.

W celu uzyskania jak najbardziej kompleksowej odpowiedzi na pytanie o kształt rynku ubezpieczeniowego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej, zastosowane zostały metody statystyczne: statyczne modele panelowe wraz z niezbędnymi testami i nieparametryczna metoda analizy efektywności DEA. Tej części analiz poddane zostały rynki krajów Unii Europejskiej, co pozwoliło na **określenie determinant efektywności modeli rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej z wykorzystaniem modeli panelowych** (Cel 5.) oraz **analizę efektywności modeli rynków ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej z wykorzystaniem metody analizy efektywności DEA** (Cel 6.) i weryfikację drugiej i trzeciej hipotezy szczegółowej. W badaniu nad determinantami zastosowane zostały dane przestrzenno-czasowe. Wykorzystano zmienne makroekonomiczne, sektorowe oraz strukturalne opisujące państwa krajów Unii Europejskiej (Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Holandia, Niemcy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania oraz Włochy) w latach 2000-2016 (dane roczne) i oceniono ich wpływ na współczynnik penetracji rynków. Drugim krokiem jest ocena efektywności rynków z wykorzystaniem metody analizy efektywności Data Envelopment Analysis (DEA). Badanie efektywności opierało się na danych rocznych z lat 2010-2015. Analiza pozwoliła na skonstruowanie i określenie istniejących na rynku Unii Europejskiej modeli rynków ubezpieczeniowych i sprawdzenie, czy modele gospodarki rynkowej (anglosaski, nadreński, skandynawski) wpływają na ich kształt. Do analiz wykorzystany został program Stata.

¹⁸ Czublun, P. (2015). Wpływ nowej ustawy na rynek pośredników ubezpieczeniowych w Polsce. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 1/2015, s. 122

Uzyskany materiał badawczy umożliwił wielowymiarową analizę badanego zjawiska. Przeprowadzone analizy są nowatorskim podejściem do rynku ubezpieczeń i mogą stanowić silną podstawę do dalszych rozważań.

1. Pośrednictwo ubezpieczeniowe jako element pośrednictwa finansowego

1.1. Pojęcie pośrednictwa finansowego

Pośrednictwo finansowe jest ściśle związane z istnieniem oraz rozwojem rynku finansowego. Proces pośredniczenia w działaniach na rynkach wspiera umiejętności jego uczestników w akumulacji kapitału w gospodarce, prowadzi do ożywiania działalności przedsiębiorstw, a także wzrostu znaczenia gospodarności w gospodarstwach domowych. Pośrednicy finansowi są swego rodzaju filarem, który silnie wspiera możliwości pozyskiwania oraz lokowania kapitału pieniężnego, zarówno w perspektywie krótko-, jak i długookresowej.¹⁹

Opierając się na danych z lat 2012-2016, z bazy Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt i Ross Levine, określających wielkość systemu finansowego i istotę pośrednictwa na rynku, mierzonym wskaźnikiem płynnych zobowiązań do PKB (uwzględniającym walutę plus oprocentowane zobowiązania banków i innych pośredników finansowych), okazuje się, że w krajach Unii Europejskiej średnia głębokość finansowa wynosi około 90% PKB kraju.²⁰ W związku z tak ważną rolą znaczenia pośrednictwa finansowego w wielu źródłach, można poszukiwać etymologii samego pojęcia. Dla potrzeb pracy najistotniejsze sformułowania pośrednictwa finansowego zawarte są w ujęciach potocznym (z uwagi na pojawiające się potoczne sformułowania w literaturze oraz wykorzystanie w analizie skarg klientów rynku ubezpieczeniowego), prawnym (zważywszy na silne podstawy prawne, zarówno na poziomie europejskim, jak i państwa polskiego, determinujące kształt rynku ubezpieczeniowego oraz pośrednictwa ubezpieczeniowego) oraz ekonomicznym (ze względu na ekonomiczną i finansową specyfikę pracy).

Potoczne określanie otaczających zjawisk i przedmiotów jest elementem porozumiewania się w trakcie codziennego życia człowieka. Służy bezpośredniej

¹⁹ Banasiak, T., Kosztowniak, A. i Sobol, M. (red.). (2013). *Pośrednictwo finansowe a rozwój gospodarczy*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o., s. 9

²⁰<http://pubdocs.worldbank.org/en/902011533157896374/July-2018-financial-structure-and-development-dataset.xlsx> [dostęp: 26.03.2019]

komunikacji międzyludzkiej, nie tworzy się za jego pomocą naukowych definicji. Język potoczny pomaga w porozumieniu, nie wymaga znajomości precyzyjnych badawczych określeń zjawisk, jest „używany w codziennych sytuacjach życiowych”.²¹ Rozumienie określeń potocznych zazwyczaj tożsame jest ze słownikowymi tłumaczeniami pojęć. Słowa takie jak pośrednik, pośrednictwo czy pośredniczenie występują w codziennym języku polskim.

Potocznie można być pośrednikiem w różnych aspektach życia, według słownika jest to „ten, kto pośredniczy w jakiś sprawach między dwiema stronami, stara się doprowadzić do zgody, porozumienia między kimś a kimś, (...) człowiek zajmujący się dla zarobku pośredniczeniem w transakcjach handlowych”.²² Według innych definicji pośrednikiem w sporze, często określanym jako mediator, jest „osoba, która stara się doprowadzić do porozumienia pomiędzy skłóconymi lub oddalonymi od siebie stronami”,²³ w transakcji to „osoba lub firma będąca łącznikiem pomiędzy stronami zawierającymi ze sobą transakcję”.²⁴ Pośredniczenie rozumiane jest jako „załatwianie jakiejś sprawy między kimś a kimś lub staranie się doprowadzenia do zgody między dwiema osobami; kojarzenie kontrahentów w transakcjach handlowych oraz umożliwianie kontaktów uczestnikom rynku pracy”.²⁵ Pośredniczyć można między zwaśnionymi stronami, czyli „działać w celu ułatwienia kontaktu między dwiema stronami, doprowadzić między nimi do porozumienia, udzielić pomocy w załatwieniu ich spraw”,²⁶ w handlu to „kojarzyć stronę sprzedającą lub oferującą coś ze stroną kupującą lub korzystającą z danej oferty i pomagać w załatwianiu transakcji”²⁷ lub po prostu „działać jako przekaznik, ogniwo przejściowe między czymś”.²⁸ Z innego źródła pośredniczyć oznacza tyle, co „załatwiać jakieś sprawy między kimś a kimś, starać się doprowadzić do porozumienia między kimś a kimś, występować w roli mediatora, rozjemcy. (...) Zajmować się dla zarobku załatwianiem

²¹ <http://sjp.pwn.pl/szukaj/j%C4%99zyk-potoczny.html> [dostęp: 14.05.2016]

²² Skorupka, S., Auderska, H., Łempicka, Z. (red.). (1993). *Mały słownik języka polskiego*. Wydanie IX, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 612

²³ http://www.wsjp.pl/index.php?id_hasla=7378&id_znaczenia=1872785&l=20&ind=0 [dostęp: 14.05.2016]

²⁴ http://www.wsjp.pl/index.php?id_hasla=7378&id_znaczenia=1872786&l=20&ind=0 [dostęp: 14.05.2016]

²⁵ <http://sjp.pwn.pl/szukaj/po%C5%9Brednik.html> [dostęp: 14.05.2016]

²⁶ http://wsjp.pl/index.php?id_hasla=37740&id_znaczenia=5067919&l=20&ind=0 [dostęp: 14.05.2016]

²⁷ http://wsjp.pl/index.php?id_hasla=37740&id_znaczenia=5067920&l=20&ind=0 [dostęp: 14.05.2016]

²⁸ http://wsjp.pl/index.php?id_hasla=37740&id_znaczenia=5067921&l=20&ind=0 [dostęp: 14.05.2016]

transakcji handlowych”.²⁹ Pośrednictwo natomiast to „działalność osoby trzeciej, mająca na celu porozumienie się między stronami lub załatwienie jakichś spraw dotyczących obu stron”,³⁰ „działanie osoby trzeciej zmierzające do tego, by jakieś dwie strony nawiązały kontakt, doszły do porozumienia w danej sprawie”,³¹ „działalność osoby trzeciej, mająca na celu porozumienie między stronami lub załatwienie jakichś spraw dotyczących obu stron, występowanie w roli łącznika lub rozjemcy”.³²

Jak widzimy po przytoczonych definicjach słownikowych, najważniejszym jest, że pośrednik zawsze będzie osobą trzecią, podmiotem, który łączy przynajmniej dwie strony. Jego zadaniem będzie doprowadzenie do porozumienia, kojarzenie kontrahentów oraz ułatwienie kontaktów. Co ważne z punktu widzenia dalszych rozważań, już w potocznym rozumieniu pojęcia uwzględniony jest element pobierania wynagrodzenia za pełnienie funkcji łącznika. Oznacza to, że naturalnym skojarzeniem z pośrednictwem jest wykonywanie zawodu pośrednika. Wiąże się to z niezwykle ważnym, prawnym ujęciem omawianego pojęcia, które będzie określało specyfikę działalności pośredników w różnych obszarach gospodarki.

Ogólną prawną definicję pojęcia pośrednictwa znaleźć można w Encyklopedii Powszechnej PWN. Według zaczerpniętego z niej zapisu, prawnie pośrednictwo rozumiane jest jako „umowa, w której jedna strona (pośrednik) zobowiązuje się wobec drugiej nastręczyć sposobność do zawarcia umowy albo pośredniczyć przy zawarciu takiej umowy, z reguły odpłatnie”.³³ Okazuje się jednak, że pośrednictwo finansowe nie jest bezpośrednio scharakteryzowane w żadnych regulacjach prawnych. Wiemy, że pośrednictwo jest działalnością gospodarczą w rozumieniu przepisów zawartych w Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej.³⁴ Trudno jest jednak znaleźć uniwersalną definicję prawną. Wynika to z niepowtarzalnego charakteru i odmiennych szczegółowych zadań każdego z wyspecjalizowanych pośredników, działających na

²⁹ Skorupka, S., Auderska, H., Łempicka, Z. (red.). (1993). *Mały słownik języka polskiego*. Wydanie IX, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 612

³⁰ <http://sjp.pwn.pl/szukaj/po%C5%9Brednictwo.html> [dostęp: 14.05.2016]

³¹ http://wsjp.pl/index.php?id_hasla=37718&id_znaczenia=5046860&l=20&ind=0 [dostęp: 14.05.2016]

³² Skorupka, S., Auderska, H., Łempicka, Z. (red.). (1993). *Mały słownik języka polskiego*. Wydanie IX, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 612

³³ Łąkowski, R. (red.). (1985). *Encyklopedia Powszechna PWN*. Wydanie III, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 708

³⁴ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Art. 75 ust. 1 pkt 22

rynku finansowym. Z tego względu prawne ujęcia różnorodnego pośrednictwa znajdują się w odpowiednich ustawach dotyczących konkretnych podmiotów, oferujących usługę pośredniczenia pomiędzy określoną instytucją, której dotyczy ustawa, a konsumentem. W zależności od tego, jaki rodzaj pośrednictwa i pomiędzy jakimi podmiotami nas interesuje, w takim dokumencie powinniśmy szukać wyjaśnienia tego terminu. Nie wszędzie i nie w każdym dokumencie prawnym znaleźć można jednak dokładny opis oraz zakres działań pośrednika. Poziom scharakteryzowania podmiotu w regulacjach zależy w dużej mierze od istotności jego roli w procesie kontaktu pomiędzy instytucją i klientem. Dla zobrazowania istoty pośrednictwa według polskiego prawa, poniżej kilka definicji zaczerpniętych z ustaw dotyczących zupełnie odległych i niemających ze sobą ścisłego, bezpośredniego związku obszarów gospodarki.

W Ustawie o gospodarce nieruchomościami dokładnie wyjaśnione było znaczenie oraz zakres cech charakteryzujących pośrednika nieruchomości ze względu na jego istotną rolę na rynku nieruchomości. Temat pośrednictwa był na tyle ważny, że poświęcony mu został cały rozdział drugi ustawy, noszący tytuł „Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami”. Można było ogólnie dowiedzieć się z niego, że „pośrednikiem w obrocie nieruchomościami jest osoba fizyczna posiadająca licencję zawodową”,³⁵ a także pozyskać dodatkowe informacje dotyczące celu działalności pośrednika, którym jest „wykonywanie czynności zmierzających do zawarcia umów”.³⁶ Artykuły prawne, dokładnie charakteryzujące osobę pośrednika w obrocie nieruchomościami, zostały jednak uchylone³⁷ po deregulacji dostępu do zawodów w 2013 roku. Nowy zapis wskazuje, że „zakres czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami określa umowa pośrednictwa”.³⁸ Według wyjaśnień zapis ten miał na celu ułatwienie dostępu do wykonywania zawodu oraz zwiększenie liczby pośredników.³⁹

³⁵ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Art. 179 ust. 2

³⁶ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Art. 180 ust. 1

³⁷ Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 7 maja 2015 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o gospodarce nieruchomościami, Rozdział 2

³⁸ Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów Art. 8 pkt 8b

³⁹ Uzasadnienie projektu Ustawy z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów, s. 41

Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy określa zakres działań w sferze pośrednictwa pracy, polegający na „udzielaniu pomocy bezrobotnym i poszukującym pracy w uzyskaniu odpowiedniego zatrudnienia oraz pracodawcom w pozyskaniu pracowników o poszukiwanych kwalifikacjach zawodowych, pozyskiwaniu ofert pracy (...), inicjowaniu i organizowaniu kontaktów bezrobotnych i poszukujących pracy z pracodawcami (...)”.⁴⁰

Pośrednikiem według Ustawy o usługach turystycznych jest „przedsiębiorca, którego działalność polega na wykonywaniu, na zlecenie klienta, czynności faktycznych i prawnych, związanych z zawieraniem umów o świadczenie usług turystycznych”.⁴¹

Pośrednictwem według Ustawy Prawo Farmaceutyczne jest „działalność związana z kupnem i sprzedażą produktów leczniczych, z wyłączeniem obrotu hurtowego, dostawy lub posiadania produktów leczniczych lub innych form władztwa nad produktami leczniczymi, polegająca na niezależnym prowadzeniu negocjacji (...)”.⁴²

Pośrednictwo zdefiniowane jest także w Ustawie o odpadach, w której zapisane jest, że „pośrednik w obrocie odpadami to każdy, kto organizuje przetwarzanie odpadów w imieniu innych podmiotów, w tym również podmiot, który nie obejmuje odpadów fizycznie w posiadanie”.⁴³

Jak można zauważyć na przykładzie przytoczonych ustaw, nawet tak odległych od siebie gospodarczo pośredników łączy jedna główna funkcja, którą pełnią, czyli pomoc w kontakcie i komunikacji pomiędzy podmiotami (Tabela 1.). Pomimo wspólnej dla każdego podejścia istoty istnienia pośrednika, tożsamej z potocznym rozumieniem pojęcia, przy dokładniejszej analizie widać, że każdy z nich, w zależności od specjalności, branży, w której pracuje, ma zupełnie odmiennie zdefiniowany sposób funkcjonowania na rynku, inny cel pracy. Wyraźnie tłumaczy to, że stworzenie ogólnej, uniwersalnej prawnej definicji pośrednika jest właściwie niemożliwe. Można

⁴⁰ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Art. 36 ust. 1

⁴¹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach turystycznych, Art. 3 pkt 6

⁴² Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo Farmaceutyczne, Art. 73a

⁴³ Ustawa z dnia 14 grudnia 2013 r. o odpadach, Art. 3 ust. 1 pkt 20

jednak wyciągnąć ważny wniosek mówiący, że umiejscowienie pośredników w dokumentach prawnych jest niezbędne do poprawy komunikacji, a co za tym idzie – redukcji asymetrii informacji występującej na rynku finansowym.

Tabela 1. Cechy pośredników definiowane w ustawach

	Ustawa o gospodarce nieruchomościami	Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy	Ustawa o usługach turystycznych	Ustawa Prawo Farmaceutyczne	Ustawa o odpadach
Cel pracy	Dowolnie określony w umowie pośrednictwa	Zdefiniowany w ustawie – pomoc w uzyskaniu zatrudnienia oraz pozyskaniu pracowników	Zdefiniowany w ustawie – działania prowadzące do zawarcia umowy o usługi turystyczne	Zdefiniowany w ustawie – kupno, sprzedaż, dostawa produktów leczniczych	Zdefiniowany w ustawie – organizuje przetworzenie odpadów
Obowiązki	Dowolnie określone w umowie pośrednictwa	Pomoc bezrobotnym i pracodawcom – inicjowanie spotkań, pozyskiwanie ofert pracy	Wykonywanie czynności faktycznych i prawnych związanych z umową i usługami turystycznymi	Władztwo nad produktami leczniczymi	Organizowanie przetwarzania odpadów
Prowadzone działania	Na zlecenie klienta	Niezależnie, zarówno na zlecenie pracodawcy, jak i pracobiorcy	Na zlecenie klienta	Niezależne prowadzone negocjacje	W imieniu klienta

Zródło: Opracowanie własne

Silne zakotwiczenie pośrednictwa, zarówno w rozumieniu powszechnym, jak i prawnym, prowadzi do ostatniego z omawianych ujęć pośrednictwa. Ekonomiczne rozumienie pośrednictwa jest niezwykle ważne, ponieważ pośrednicy odgrywają

bardzo istotną rolę w gospodarce. Można byłoby nawet postawić tezę mówiącą, że bez udziału pośredników nie byłby możliwy rozwój gospodarki. System pośrednictwa finansowego (niejednokrotnie traktowany przez ekonomistów jako pojęcie tożsame do systemu finansowego) jest bowiem elementem będącym podstawą funkcjonowania rynku finansowego, który determinuje kształt funkcjonowania gospodarki pieniężno-kredytowej. Według definicji, system finansowy jest to „mechanizm współtworzenia i przepływu siły nabywczej między podmiotami gospodarczymi (niefinansowymi), składający się z instrumentów, rynków oraz instytucji finansowych, a także zasad, na jakich one działają”.⁴⁴ Przytoczona tożsamość pojęciowa wynika z faktu, że pośrednikami finansowymi mogą być osoby lub firmy działające na rzecz instytucji finansowych (w przypadku rynku ubezpieczeniowego mogą to być agenci ubezpieczeniowi, związani umową agencyjną z zakładami ubezpieczeń), które oferują klientom instrumenty finansowe (np. umowa ubezpieczenia), na regulowanych prawnie warunkach (np. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym).⁴⁵ Analizowanie pośrednictwa finansowego w kategoriach systemu finansowego może mieć też podłoże w specyfice działania mechanizmu całego systemu, a nie tylko w samej definicji. Mechanizm ten pozwala na krążenie siły nabywczej w obrębie całej gospodarki za pomocą świadczonych przez różne instytucje usług. Rozpatrując dokładniej, istnienie systemu finansowego umożliwia podmiotom istniejącym na rynku, zarówno finansowym (instytucje finansowe), jak i niefinansowym (przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa domowe) współtworzyć pieniądź, a także wspiera między nimi przepływ strumieni pieniężnych.⁴⁶ Przepływ pieniądza oraz kontakt podmiotów wspierany jest obecnie głównie przez pośredników, którzy odgrywają coraz istotniejszą rolę w liczbie oraz jakości sprzedawanych usług oraz produktów finansowych. Pomagają współtworzyć obieg pieniądza na rynku, czyli wspierają jedną z głównych funkcji systemu finansowego,⁴⁷ jaką jest redystrybucja.

⁴⁴ Polański, Z. (1995). *Pieniądz i system finansowy w Polsce. Lata 1982-1993*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 17, za: Banasiak, T., Kosztowniak, A. i Sobol, M. (red.). (2013). *Pośrednictwo finansowe a rozwój gospodarczy*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o., s. 13

⁴⁵ Banasiak, T., Kosztowniak, A. i Sobol, M. (red.). (2013). *Pośrednictwo finansowe a rozwój gospodarczy*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o., s. 13

⁴⁶ Pietrzak, B., Polański, Z. i Woźniak, B. (red.). (2003). *System finansowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 17

⁴⁷ Wg Pietrzak, B., Polański, Z. i Woźniak, B. (red.). (2003). *System finansowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 20-21: „System finansowy realizuje trzy funkcje: monetarną, kapitałowo-redystrybucyjną oraz kontrolną”

Pośrednictwo finansowe traktowane jako funkcja systemu finansowego, który z założenia powinien ułatwiać lokowanie oraz rozmieszczenie zasobów, idealnie pasuje do zadań, jakie realizowane są przez pośredników. W tym podejściu pośrednictwo rozpatrywane jest w różnych formach. Może być nim funkcja przenoszenia środków, zasobów finansowych pomiędzy oszczędzającymi (podmiotami chcącymi za opłatą udostępnić swoje środki, mającymi nadwyżkę) a kredytobiorcami (podmiotami zainteresowanymi pozyskaniem dodatkowych środków finansowych, mającymi deficyt),⁴⁸ pośredniczenie w przepływach pomiędzy emitentami papierów wartościowych oraz inwestorami. Mogą to być funkcje: łączenia zasobów (to znaczy finansowanie dużych kredytów małymi kwotami depozytów), transformacji terminów, oceny ryzyka, przetwarzania informacji, monitorowania procesu. Dodatkowo, pośrednicy finansowi wspierają, wzmacniają gospodarkę poprzez swego rodzaju tworzenie oraz testowanie nowych, innowacyjnych produktów na rynku.⁴⁹ Bardzo ważną funkcją, szczególnie istotną dla podmiotów niefinansowych, którą pełnią pośrednicy, jest także zmniejszenie asymetrii informacyjnej pomiędzy instytucją finansową a klientem. Występowanie asymetrii może prowadzić do poważnych naruszeń, pokus nadużyć czy sprzedaży usług oraz produktów niedopasowanych do potrzeb klientów (missellingu),⁵⁰ ale też wykorzystywania przez klientów niewiedzy instytucji finansowych w zakresie ich sytuacji żywiowej lub ekonomicznej w celu uzyskania lepszych warunków umowy. Podsumowując można uznać, że pośrednicy na rynku finansowym spełniają dwie zasadnicze funkcje ekonomiczne, to jest:

- Rola służebna – pomoc przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym w kształtowaniu strumieni pieniężnych poprzez świadczenie usług finansowych, np. firmy oferujące ubezpieczenia przejmują na siebie ryzyko wystąpienia zdarzenia;

⁴⁸ Gruszecki, T. (2004). *Teoria pieniądza i polityka pieniężna. Rys historyczny i praktyka gospodarcza*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna, s. 29 oraz Woodford, M. (2010). Financial Intermediation and Macroeconomic Analysis, *Journal of Economic Perspectives*, 24(4), s. 29

⁴⁹ Rumiński, R. (2010). The Structure of the Financial Intermediaries in the United States. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Scientific Journal. Service Management*, 5, s. 70

⁵⁰ Pluskota, P. (2013). The Role of Financial Intermediaries of the Development of the Jeremie Initiative in Poland. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Scientific Journal. Service Management*, 11, s. 84

- Rola związana z zabezpieczaniem interesów własnych – dbanie o własne potrzeby zgodnie z preferencjami, pośrednik postrzegany jest w tej roli jako przedsiębiorca, np. chęć wykreowania jak największego zysku.

Istotne jest jednak, że rola związana z zabezpieczaniem interesów własnych nie może występować samoistnie. W długim okresie zawsze zdeterminowana jest przez rolę służebną, która umożliwia podmiotowi długoterminowe funkcjonowanie na rynku.⁵¹ Dobrze funkcjonujące pośrednictwo finansowe, poprzez rozwój oraz integrację rynków finansowych,⁵² może wpłynąć na wzrost możliwości wytwórczych całej gospodarki oraz wzrost poziomu życia społeczeństwa.⁵³

Pośrednictwo finansowe rozumiane może być też dosłownie jako oferowanie klientom usług polegających na pośrednictwie pieniężnym. Zalicza się do nich gromadzenie zasobów pieniężnych oraz papierów wartościowych, a następnie ich redystrybucję. Usługi takie oferowane są przede wszystkim przez regulowane w tym zakresie instytucje finansowe. Głównym celem ich działalności jest równoważenie popytu i podaży na rynku finansowym.⁵⁴ Pośrednictwo jest w pełni samodzielną aktywnością gospodarczą, ale może funkcjonować tylko w nierozdzielnej więzi z poszczególnymi instytucjami finansowymi.⁵⁵

⁵¹ Korenik, D. i Korenik, S. (2004). *Podstawy finansów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 22-23

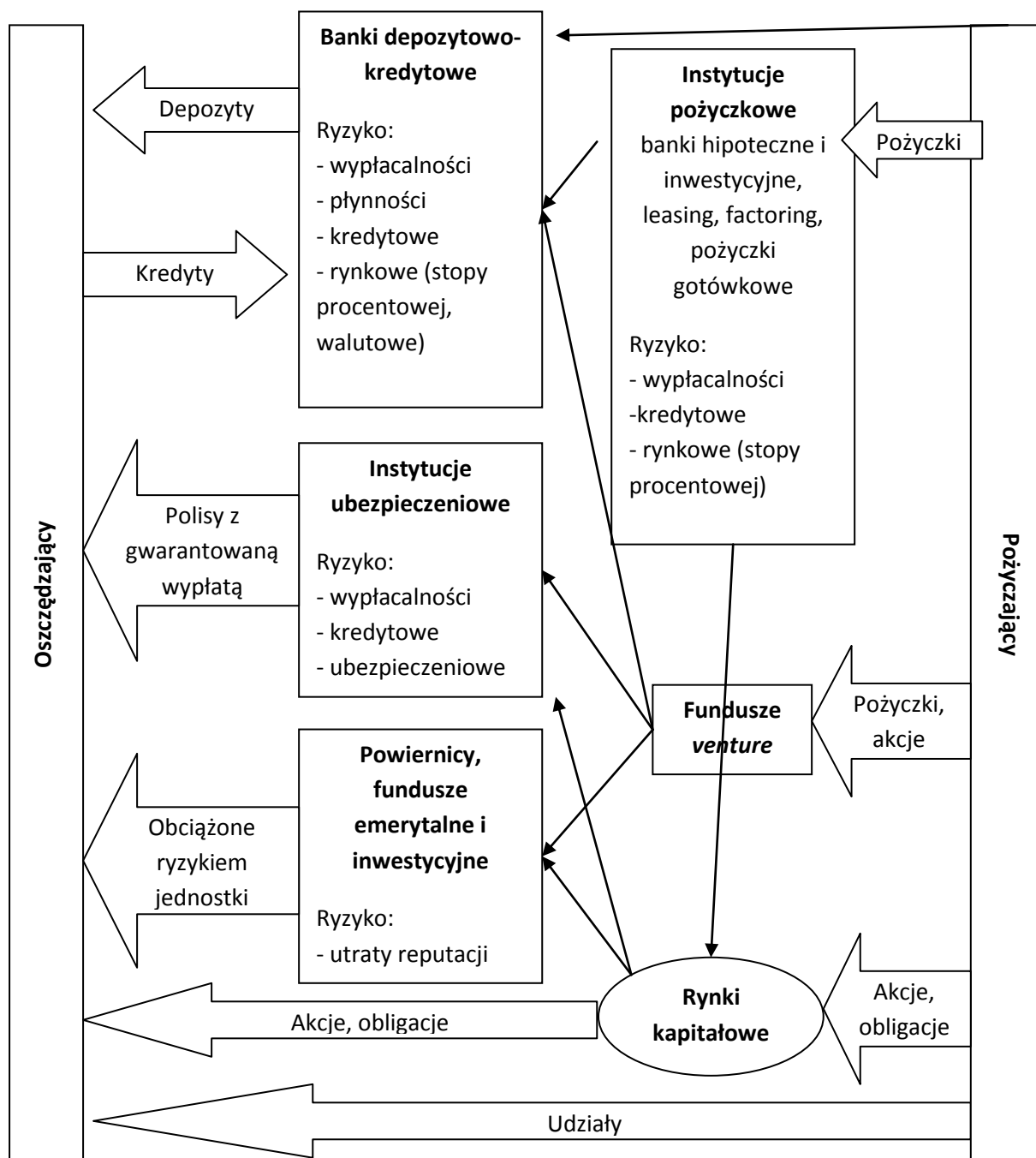
⁵² Tchorek, G. (2010). Integracja rynków finansowych w Unii Europejskiej i strefie euro. *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, s. 139-153

⁵³ Narodowy Bank Polski. (2014). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.* Warszawa: NBP

⁵⁴ Bitz, M. (1996). *Produkty bankowe – rynek usług finansowych*. Warszawa: Poltext, s. 19-30, za: Przybylska-Kapuścińska, W. (red.). (2010). *Pośrednictwo finansowe w Polsce*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o., s. 289

⁵⁵ Monkiewicz, J. (red.). (2002). *Ubezpieczenia w Unii Europejskiej*. Warszawa: Poltext, s. 187-188

Rysunek 1. Architektura systemu pośrednictwa finansowego



Strzałki na rysunku wskazują kierunek przepływu instrumentów finansowych (od pożyczających do inwestorów) oraz strumień pieniądza (od inwestorów do pożyczających).

Źródło: Górski, M. (2013). *Rynkowy system finansowy*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 88

Do pośredników finansowych można między innymi zaliczyć: banki, zakłady ubezpieczeń,⁵⁶ fundusze oraz towarzystwa emerytalne, towarzystwa funduszy inwestycyjnych i powierniczych (Rysunek 1.).⁵⁷ Każdy z pośredników charakteryzuje się indywidualnymi dla siebie cechami. Wśród najważniejszych, najsilniej determinujących wyróżnić można takie jak: przedmiot inwestycji (np. pożyczki w zależności od ich długości, kapitału), czas trwania inwestycji, poziom podejmowanego ryzyka, charakter podejmowanych operacji (bierne, mające na celu gromadzenie środków, bądź czynne, prowadzące do pozyskiwania dodatkowych zysków), charakter pośredniczenia (przekazywanie środków finansowych lub informacji, ocen).⁵⁸ Należy jednak pamiętać o tym, że każdy instrument finansowy, będący przedmiotem w procesie pośredniczenia, będzie zgodny z podstawową zasadą finansową mówiącą, że wraz ze spadającą płynnością instrumentu rośnie ryzyko z nim związane, ale też wzrasta oczekiwany dochód z inwestycji. I w tym właśnie miejscu oczekuje się od pośredników takiej oferty, która jest w stanie zapewnić jak największe bezpieczeństwo przy możliwie wysokiej ochronie kapitału. Ma ona za zadanie zapewnić przynajmniej utrzymanie realnej wartości bez ponoszenia dodatkowych opłat.⁵⁹

Chcąc przeprowadzić podstawowy podział pośredników finansowych, najogólniej można ich rozróżnić ze względu na to, czy tworzą własne instrumenty finansowe, czy jedynie dystrybuują już wyemitowane. To jest:

- Podmioty wyłącznie pośredniczące/pasywni pośrednicy finansowi – zajmują się dystrybucją istniejących już, wyemitowanych przez inny podmiot instrumentów finansowych, są to np. domy maklerskie, kantory walutowe, agenci oraz brokerzy ubezpieczeniowi;

⁵⁶ Bednarczyk, T. H. (2010). Powiązania sektora ubezpieczeń z systemem finansowym i sferą realną gospodarki. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 4, s. 102

⁵⁷ http://mfiles.pl/pl/index.php/Po%C5%9Brednictwo_finansowe [dostęp: 14.05.2016]

⁵⁸ Gruszecki, T. (2004). *Teoria pieniądza i polityka pieniężna. Rys historyczny i praktyka gospodarcza*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna, s. 32

⁵⁹ Górski, M. (2013). *Rynkowy system finansowy*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 87-88

- Podmioty kreujące instrumenty finansowe/aktywni pośrednicy finansowi – zajmują się emisją własnych, pośrednich instrumentów finansowych w celu gromadzenia środków na dalszą działalność. Są to:
 - Instytucje depozytowe (banki) – gromadzą zasoby finansowe w postaci depozytów, którymi w głównej mierze są ulokowane przez klientów pieniądze na rachunkach bankowych oraz kredyty;
 - Instytucje niedepozytowe (np. towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne) – zajmują się emisją polis ubezpieczeniowych, akcji czy udziałów.⁶⁰

Niezależnie jednak od tego, od której strony analizujemy istotę pośrednictwa: czy pod kątem ekonomicznym, definicji pozyskanych z aktów prawnych, czy też potocznego rozumienia pojęcia przez przeciętnego człowieka, istnieje jeden, wspólny element, który w pełni oddaje istotę rozumienia tego pojęcia. Wychodząc z analizy semantycznej, najistotniejszą funkcją, jaką pełni pośrednik, jest łączenie dwóch pomiotów, ułatwianie im kontaktu, w efekcie czego możliwa jest redukcja asymetrii informacji na rynku finansowym. Funkcję pośrednika pełni zawsze osoba trzecia, która nie powinna być stronnicza. Dodatkowo, w dużej części definicji i rozwinięć pojęcia jest określone (wprost lub w domyśle), że działalność pośrednictwa wykonywana jest za wynagrodzeniem.

1.2. Istota pośrednictwa ubezpieczeniowego

Dane zgromadzone przez Insurance Europe pokazują, że pośrednictwo ubezpieczeniowe jest głównym kanałem dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. W roku 2016 poprzez bancassurance sprzedawanych było nawet 77% składek przypisanych brutto działu ubezpieczeń na życie we Włoszech, 72% w Portugalii, 65% we Francji i 49% w Hiszpanii, agenci i brokerzy pośredniczyli przy 68% zebranych składek w Wielkiej Brytanii, agenci byli głównym kanałem dystrybucji w Słowenii

⁶⁰ Banasiak, T., Kosztowniak, A. i Sobol, M. (red.). (2013). *Pośrednictwo finansowe a rozwój gospodarczy*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o., s. 14-15

(72%) oraz w Niemczech (48%). W przypadku ubezpieczeń majątkowych agenci ubezpieczeniowi dominowali we Włoszech (77%), w Słowenii (66%), w Polsce (62%) i Portugalii (55%). Brokerzy przeważali natomiast w Wielkiej Brytanii, pośrednicząc w około 52% zebranych składek przypisanych brutto.⁶¹

Tak ważna rola pośrednictwa ubezpieczeniowego jest zauważana na rynku ubezpieczeniowym. Jego istota została bezpośrednio podkreślona przez Parlament Europejski oraz Radę Unii Europejskiej, którzy zaznaczyli, że pośrednicy ubezpieczeniowi „odgrywają główną rolę w rozpowszechnianiu produktów ubezpieczenia (...) we Wspólnocie”.⁶² W wyniku wielkiej wagi pośredników na rynku ubezpieczeniowym już na poziomie Unii Europejskiej wprowadzone zostały szczegółowe przepisy, które mają na celu uregulowanie działalności pośredników, a przede wszystkim ochronę konsumentów korzystających z ich usług.⁶³

Na poziomie europejskim, według Dyrektywy 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 roku, pośrednictwo ubezpieczeniowe oznacza „działalność polegającą na wprowadzaniu, proponowaniu lub przeprowadzaniu innych prac przygotowawczych do zawarcia umów ubezpieczenia lub zawieraniu takich umów, lub udzielaniu pomocy w administrowaniu i wykonywaniu takich umów, w szczególności w przypadku roszczenia”.⁶⁴ Dodatkowo propozycja w przekształconej wersji dyrektywy, która miała zunifikować polskie przepisy⁶⁵ i traktowana jest jako tak zwana dyrektywa prokonsumencka⁶⁶ dodaje, że pośrednictwo ubezpieczeniowe polegać powinno także na doradzaniu klientowi w zakresie umów ubezpieczeniowych.⁶⁷ Oznacza to przede wszystkim, że celem prowadzenia

⁶¹ Insurance Europe. (2017). *European Insurance in Figures*. Brussels: Insurance Europe, s. 49-50

⁶² Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, s. 1

⁶³ Przybytniowski, J. W. (2009). Analiza porównawcza funkcjonowania pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce i w Niemczech po implementacji insurance mediation directive z 2002 roku, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2009, s. 151-164

⁶⁴ Dyrektywa 2002/92/WE, Art. 2 pkt 3

⁶⁵ Borkowski, A. (2012). Wybrane zagadnienia związane z ochroną konsumentów na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 2/2012, s. 46

⁶⁶ Lisowski, J. (2013). Rola pośrednictwa ubezpieczeniowego a projekt Dyrektywy IMD2. *Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance*, 11(2), s. 105-120

⁶⁷ Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (wersja przekształcona), Komisja Europejska, Bruksela, z dnia 3.07.2012, COM (2012) 360 final, 2012/0175 (COD), Art. 2 pkt 3

działalności pośrednictwa ubezpieczeniowego powinna być pomoc klientowi w wykonywaniu lub zawieraniu umów ubezpieczenia, wycena ponoszonych szkód czy rozpatrywanie roszczeń. Dokument ten wskazuje jednak, że prowadzenie opisanej wyżej działalności nie jest traktowane jako pośrednictwo ubezpieczeniowe w przypadku, gdy podejmowana jest przez „zakład ubezpieczeń lub pracownika zakładu ubezpieczeń, za którego pełną odpowiedzialność ponosi zakład ubezpieczeń”,⁶⁸ co dodatkowo potwierdzać miałyby zapis z przekształconej wersji Dyrektywy wskazujący, że pośrednikiem ubezpieczeniowym jest „dowolna osoba fizyczna lub prawna inna niż zakład ubezpieczeń, która podejmuje lub prowadzi pośrednictwo ubezpieczeniowe za wynagrodzeniem.”⁶⁹ ⁷⁰ Za pośrednictwo ubezpieczeniowe nie można także uznawać okazjonalnego doradztwa w tym zakresie osób zajmujących się inną działalnością zawodową. Najnowszy dokument, Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń z 2016 roku, definiuje pośrednika ubezpieczeniowego jako „każdą osobę fizyczną lub prawną, inną niż zakład ubezpieczeń lub reasekuracji lub ich pracownicy i inną niż pośrednik oferujący ubezpieczenia uzupełniające,”⁷¹ która podejmuje lub prowadzi działalność z zakresu dystrybucji ubezpieczeń za wynagrodzeniem”.⁷²

W Polsce pośrednictwo ubezpieczeniowe regulowane jest Ustawą z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, która musi być zgodna z wymaganiami oraz przepisami funkcjonującymi w Unii Europejskiej. Artykuł 2 Ustawy charakteryzuje istotę pośrednictwa ubezpieczeniowego jako „wykonywanie przez

⁶⁸ Dyrektywa 2002/92/WE, Art. 2 pkt 3

⁶⁹ Wg Wniosku Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (wersja przekształcona), Komisja Europejska, Bruksela, z dnia 3.07.2012, COM (2012) 360 final, 2012/0175 (COD), Art. 2 pkt 18: „wynagrodzenie oznacza prowizję, honorarium, opłatę lub inną płatność, w tym korzyść ekonomiczną jakiegokolwiek rodzaju, oferowane lub przekazywane w związku z działalnością w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego”

⁷⁰ Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (wersja przekształcona), Komisja Europejska, Bruksela, z dnia 3.07.2012, COM (2012) 360 final, 2012/0175 (COD), Art. 2 pkt 5

⁷¹ Wg Dyrektywy 2016/97, Art. 2 ust. 1 pkt 4: „pośrednik oferujący ubezpieczenia uzupełniające oznacza każdą osobę fizyczną lub prawną, inną niż instytucja kredytowa lub firma inwestycyjna (...), która za wynagrodzeniem podejmuje lub prowadzi działalność z zakresu dystrybucji ubezpieczeń jako działalność uboczną, pod warunkiem że spełnione są wszystkie poniższe warunki: a) główna działalność zawodowa tej osoby fizycznej lub prawnej jest inna niż dystrybucja ubezpieczeń; b) osoba fizyczna lub prawna dystrybuuje tylko niektóre produkty ubezpieczeniowe, uzupełniające dany towar lub usługę; c) dane produkty ubezpieczeniowe nie obejmują ubezpieczenia na życie ani ryzyka z tytułu odpowiedzialności, chyba że ochrona taka jest uzupełnieniem towaru dostarczanego lub usługi świadczonej przez pośrednika w ramach jego głównej działalności zawodowej”

⁷² Dyrektywa 2016/97, Art. 2 ust. 1 pkt 3

pośrednika za wynagrodzeniem czynności faktycznych lub czynności prawnych, związanych z zawarciem lub wykonywaniem umów ubezpieczenia (...) wyłącznie przez agentów ubezpieczeniowych lub brokerów ubezpieczeniowych”.⁷³ Oznacza to, że pośrednik ubezpieczeniowy działa w ścisłym kontakcie z zakładami ubezpieczeń. Jego głównymi obowiązkami związanymi z wykonywaną pracą są: pozyskiwanie klientów, czynności przygotowawcze mające na celu zawarcie umowy z klientem, zawieranie umów, administrowanie oraz wykonywanie umów ubezpieczenia, a także organizacja oraz nadzór czynności agencyjnych.⁷⁴ Najnowszym dokumentem jest jednak Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, w której pośrednictwo ubezpieczeniowe definiowane jest jako „wykonywanie dystrybucji ubezpieczeń lub dystrybucji reasekuracji przez pośredników ubezpieczeniowych”.⁷⁵

Formami pośrednictwa ubezpieczeniowego, zgodnie z tradycyjną definicją, są „ogniwa zbytu włączane między producentami a ostatecznym odbiorcą towaru”.⁷⁶ Określane są także jako „sieć instytucji lub jednostek, które wykonują działania marketingowe w celu przekazania produktu od towarzystwa ubezpieczeniowego do nabywcy”.⁷⁷ Zgodnie z kierunkiem wyznaczanym przez przywołane wyżej definicje, w przypadku produktu, jakim jest umowa ubezpieczenia, początkowym ogniwem jest ubezpieczyciel, a końcowym osoba ubezpieczona.

Zakłady ubezpieczeń mają możliwość wykorzystywania różnych form dystrybucji podczas oferowania przez siebie produktów ubezpieczeniowych. Zgodnie z przepisami, mogą to być następujące, podstawowe formy:

- Sprzedaż bezpośrednia/direct – bezpośrednia sprzedaż usług poprzez własnych pracowników etatowych, bezpośrednie połączenie dawcy oraz biorcy produktu,⁷⁸ wykorzystywanie kontaktu telefonicznego (call-center), Internetu;

⁷³ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 2 ust. 1, 2

⁷⁴ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 4 pkt 1

⁷⁵ Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Art. 3, ust. 1, pkt 14

⁷⁶ Białecki, K. (1997). *Elementy marketingu eksportowego*. Warszawa: PWE, s. 199, za: Przybylska-Kapuścińska, W. (red.). (2010). *Pośrednictwo finansowe w Polsce*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o., s. 280

⁷⁷ Rodek, K. i Visan, J. (1997). *Marketing ubezpieczeń na życie*. Warszawa: Poltext, s. 225, za: Przybylska-Kapuścińska, W. (red.). (2010). *Pośrednictwo finansowe w Polsce*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o., s. 244

⁷⁸ Czechowska, D. I. (2011). Pośrednictwo usług finansowych wobec kryzysu na rynkach finansowych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 45, s. 215

korzyściami wynikającymi z tej formy pośredniczenia są: lepsza kontrola zakładu ubezpieczeń nad jakością wykonywania usług, bardziej indywidualny charakter usługi⁷⁹ czy niższe koszty⁸⁰;

- Sprzedaż pośrednia – wykorzystująca pośredników ubezpieczeniowych:
 - Agenci ubezpieczeniowi – podmioty/pośrednicy zależni od zakładów ubezpieczeń, z którymi podpisane mają umowy agencyjne. Dodatkowo agent może zatrudnić do wykonywania czynności agencyjnych osoby fizyczne wykonujące czynności agencyjne (OFWCA)⁸¹;
 - Brokerzy ubezpieczeniowi – podmioty/pośrednicy niezależni od zakładów ubezpieczeń, działający w imieniu klienta, potencjalnego ubezpieczonego, poszukującego ochrony ubezpieczeniowej.⁸²

Rosnąca na rynku konkurencja, duża liczba zakładów ubezpieczeń, różnorodność oferowanych przez nich produktów zmusza jednak ubezpieczycieli do poszukiwań nowych form sprzedażowych, mających na celu ułatwienie oraz przyspieszenie kontaktu z ubezpieczycielem. Coraz bardziej innowacyjne produkty, rozwój technologii pozwala na rozszerzanie form sprzedaży, możliwość dotarcia do coraz większej grupy potencjalnych klientów. Do najczęściej wykorzystywanych należą:

- Multiagenci ubezpieczeniowi – są to agenci wykonujący działalność agencyjną na rzecz więcej niż jednego zakładu ubezpieczeń⁸³ w zakresie tego samego działu ubezpieczeń;

⁷⁹ Przybytniowski, J. W. (2014). Rozwój rynku kanałów świadczenia usług ubezpieczeniowych: Polska na tle krajów Unii Europejskiej, *Finanse: czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN*, 1(7), s. 173

⁸⁰ Nissim, D. (2010). Analysis and valuation of insurance companies, USA, New York City, Columbia Business School: Center for Excellence in Accounting and Security Analysis, s. 26

⁸¹ Pokrzywniak, J. (red.). (2018). *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń*. Warszawa: Wolters Kluwer, s.44-45

⁸² Wg Ustawy z dnia 15 grudnia 2017r., Art. 3, ust. 1, pkt 13: „poszukujący ochrony ubezpieczeniowej - osoba, która wyraziła wobec dystrybutora ubezpieczeń wolę podjęcia czynności służących zawarciu przez nią umowy ubezpieczenia”

⁸³ http://www.ubezpieczenie.com.pl/slownik_ubezpieczeniowy/multiagent_/79,0,0,73.html
[dostęp: 14.05.2016]

- Bancassurance – dystrybucja produktów ubezpieczeniowych za pośrednictwem banków, oznacza szeroką współpracę banków z ubezpieczycielami, mającą na celu obniżenie kosztów dystrybucji oraz wzajemnego wykorzystywania baz klientów.⁸⁴

Co więcej, na rynku pojawia się coraz większa liczba produktów finansowych, które mogą być swobodnie łączone z produktami ubezpieczeniowymi. Wzrost liczby produktów komplementarnych pozwolił na powstanie kolejnych form sprzedaży produktów rynku ubezpieczeniowego:

- Cross-selling/Sprzedaż krzyżowa – produkt dodatkowy (np. ubezpieczenie kredytu) dołączony jest do produktu bazowego (np. kredyt);
- Up-selling/Sprzedaż powiązana – produkt dodatkowy zostaje dokupiony do produktu bazowego zakupionego już wcześniej;
- Finansowe supermarkety – jednostki trudniące się sprzedażą szerokiego wachlarza produktów finansowych, w tym ubezpieczeń, produktów bankowych, inwestycji, funduszy emerytalnych.⁸⁵

Zgodnie z teorią organizacji, istotę pośrednictwa ubezpieczeniowego, można rozpatrywać w trzech ujęciach. Organizacja jest słowem wieloznacznym, a co za tym idzie, może być analizowana pod różnymi kątami:

- Rzeczowym – jako określony obiekt, niekoniecznie materialny, ale składający się z części tworzących pewną całość (ludzie oraz zasoby połączeni więziami, mający do zrealizowania wspólny cel), który można wyodrębnić pojęciowo, np. zakład produkcyjny, organizacja społeczna. W tym podejściu ujawniana jest złożoność całości organizacji z części. Cechą, która będzie charakteryzowała ujęcie rzeczowe, jest uwypuklenie struktury rzeczowej i ukazanie rzeczy, czyli

⁸⁴ Ronka-Chmielowiec, W. (red.). (2016). *Ubezpieczenia*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck, s. 133

⁸⁵ Jędrzejczyk I. i Przybytniowski W. J. (2009). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Ubezpieczeniowego, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 2(51), s. 174-177.

instytucji, której przypisana jest cecha zorganizowania. Dla pośrednictwa ubezpieczeniowego ujęcie rzeczowe będzie odpowiadało na pytania dotyczące struktury oraz poszczególnych elementów, które umożliwiają tworzenie całości procesu pośredniczenia. Pośrednictwo ubezpieczeniowe jest bowiem niezbędne przy procesie dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Zakłady ubezpieczeń korzystają z pomocy profesjonalistów, którzy zawierają z klientami umowy ubezpieczeń. Agenci ubezpieczeniowi, brokerzy ubezpieczeniowi oraz reasekuracyjni świadczą szereg usług zarówno zakładom ubezpieczeń, jak i klientom⁸⁶;

- Atrybutowym – organizacja rozumiana jako całość złożona z poszczególnych części, zbiorowości wpływających na siebie. Mają one pewne cechy, pozwalające na sklasyfikowanie organizacji jako zorganizowanej. Natężenie tych oddziaływań (wzajemne połączenie części) wpływa na zorganizowanie jednostki (realizację celu końcowego).⁸⁷ Dodatkowo przy tym podejściu otrzymujemy informacje, w jaki sposób poszczególne części lub element przyczynia się do osiągnięcia założonych celów. Podejście atrybutowe koncentruje się na ukazaniu cech. W przypadku pośrednictwa ubezpieczeniowego to ujęcie będzie skoncentrować się na cechach,⁸⁸ jakie powinien spełniać podmiot, aby być pośrednikiem, oraz na głównej roli⁸⁹ pośredników w dążeniu do zawierania umów ubezpieczenia;
- Czynnościowym – zakłada, że organizacja jest ciągłym procesem, ciągiem następujących po sobie czynności oraz działań (polegających na tworzeniu lub przekształcaniu), prowadzących do określonego celu.⁹⁰ Cechą charakteryzującą podejście czynnościowe jest przede wszystkim koncentrowanie się na procesie przygotowawczym, który w efekcie końcowym służyć ma do stworzenia całości

⁸⁶ Ronka-Chmielowiec, W. (red.). (2016). *Ubezpieczenia*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck, s. 126

⁸⁷ Romanowska, M. (red.). (2004). *Leksykon zarządzania*. Warszawa: Difin, s. 337-338

⁸⁸ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r., Art. 9 ust. 1 oraz wg Ustawy z dnia 15 grudnia 2017r., Art. 7 ust.1: „Dystrybutor ubezpieczeń, wykonując dystrybucję ubezpieczeń, postępuje uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów.”

⁸⁹ Dyrektywa 2002/92/WE, s. 1

⁹⁰ Koźmiński, L. (red.). (1994/2000). *Zarządzanie – teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, za: Jemielniak, D. i Latusek, D. (2005). *Zarządzanie: Teoria i praktyka od podstaw. Ćwiczenia*. Warszawa: Wydawnictwo WSPiZ, s. 16

organizacyjnej. Pośrednictwo ubezpieczeniowe w ujęciu czynnościowym można rozpatrywać w kategoriach wymogów oraz obowiązków związanych z przygotowaniem (i doskonaleniem)⁹¹ pośrednika do działań na rynku i wykonywaniu czynności agencyjnych.⁹²

W związku z wielką wagą, jaką pełnią pośrednicy na rynku ubezpieczeniowym, ich struktura, cechy, obowiązki, wymogi scharakteryzowane zostały w Ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Z dokumentu można dowiedzieć się, jakie są główne gałęzie pośrednictwa (to jest: agenci i brokerzy ubezpieczeniowi), jakimi cechami musi się każdy z nich charakteryzować, co leży w ich obowiązkach oraz jakie warunki muszą spełniać i jakie są ich możliwości w procesie dystrybucji produktów ubezpieczeniowych.

1.2.1. Charakterystyka agenta ubezpieczeniowego

Działalność oraz istota funkcjonowania agenta ubezpieczeniowego dokładnie opisana jest w Rozdziale 2 Ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Zgodnie z definicją jest nim „przedsiębiorca, wykonujący działalność agencyjną na podstawie umowy agencyjnej zawartej z zakładem ubezpieczeń i wpisany do rejestru agentów ubezpieczeniowych”.⁹³ Oznacza to, że agentem ubezpieczeniowym może być zarówno osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, jak i spółki prawa handlowego. Agenci muszą mieć podpisaną umowę agencyjną z zakładem ubezpieczeń, z którym współpracują, a także mają obowiązek wpisu do rejestru agentów ubezpieczeniowych, prowadzonego przez Komisję Nadzoru Finansowego.⁹⁴ Ustawa wskazuje dalej, że agent powinien wykonywać swoją działalność z należytą starannością.⁹⁵

⁹¹ Wg Ustawy z dnia 15 grudnia 2017r., Art. 12, ust. 1: ” Osoby wykonujące czynności agencyjne, osoby wykonujące czynności brokerskie w zakresie ubezpieczeń, osoby wykonujące czynności brokerskie w zakresie reasekuracji, osoby wykonujące czynności dystrybucyjne zakładu ubezpieczeń oraz osoby wykonujące czynności dystrybucyjne zakładu reasekuracji doskonałą umiejętności zawodowe, w tym przez odbywanie co najmniej 15 godzin rocznie szkolenia zawodowego z wybranych tematów określonych w załączniku do ustawy.”

⁹² Wg Ustawy z dnia 22 maja 2003 r., Art. 4 pkt 1: „czynności w imieniu lub na rzecz zakładu ubezpieczeń”

⁹³ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 7

⁹⁴ https://www.knf.gov.pl/dla_ryнку/posrednictwo/dzialalnosc_agencyjna.html#akty [dostęp: 10.03.2019]

⁹⁵ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny, Art. 355

Ustawa w pełni charakteryzuje cechy jakie musi posiadać agent działający w formie osoby fizycznej, to jest:

- „posiada pełną zdolność do czynności prawnych;
- nie była prawomocnie skazana za umyślne przestępstwo:
 - przeciwko życiu i zdrowiu,
 - przeciwko wymiarowi sprawiedliwości,
 - przeciwko ochronie informacji,
 - przeciwko wiarygodności dokumentów,
 - przeciwko mieniu,
 - przeciwko obrotowi gospodarczemu,
 - przeciwko obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi,
 - skarbowe,
- daje rękojmię należytego wykonania czynności agencyjnych;
- posiada co najmniej średnie wykształcenie;
- odbyła szkolenie prowadzone przez zakład ubezpieczeń, zakończone zdanym egzaminem.”⁹⁶

W przypadku przedsiębiorców, mogą oni wykonywać działalność agencyjną jako działalność uzupełniającą do podstawowej, przy założeniu, że zajmują się wyłącznie sprzedażą ubezpieczeń działu II, jeśli:

- „działalność agencyjna pozostaje w bezpośrednim związku z podstawową działalnością tego przedsiębiorcy i nie wymaga szczególowej wiedzy w zakresie ubezpieczeń;
- czas trwania umowy ubezpieczenia nie przekracza 12 miesięcy;
- wykonuje czynności agencyjne osobiście lub przy pomocy osób zatrudnionych u tego przedsiębiorcy na podstawie umowy o pracę.”⁹⁷

Ogromne znaczenie agentów ubezpieczeniowych w sprzedaży produktów ubezpieczenia zmusiły także ustawodawcę do dokładnego opisu odpowiedzialności

⁹⁶ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 9, ust. 1

⁹⁷ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 10

podmiotach trudniących się pośrednictwem. W przypadku, jeśli agent pracuje na rzecz jednego zakładu ubezpieczeń, za szkody wyrządzone w związku z wykonywanymi przez niego czynnościami agencyjnymi odpowiada zakład ubezpieczeń. W przypadku multiagenta, odpowiedzialność przeniesiona jest na niego samego, ale w wyniku tego leży na nim obowiązek zawarcia ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, a niewykupienie tego świadczenia jest karane opłatą na rzecz budżetu państwa.⁹⁸

Agent ubezpieczeniowy działa na podstawie upoważnienia otrzymanego od zakładu ubezpieczeń. Dzięki niemu może dokonywać czynności agencyjnych w imieniu ubezpieczyciela. Ustawa wskazuje, jakie elementy powinno zawierać pełnomocnictwo. Są to:

- „zakres działalności agenta ubezpieczeniowego, ze wskazaniem działu, grup i rodzajów ubezpieczeń;
- wysokość maksymalnej sumy ubezpieczenia, na jaką agent ubezpieczeniowy może zawrzeć jedną umowę ubezpieczenia;
- obszar działalności agenta ubezpieczeniowego.”⁹⁹

Podstawowymi obowiązkami agenta ubezpieczeniowego są:

- „okazywanie klientowi przy pierwszej czynności należącej do zakresu działalności agencyjnej oraz na każde żądanie dokumentu pełnomocnictwa;
- zwrócenie zakładowi ubezpieczeń dokumentu pełnomocnictwa oraz wszystkich wydanych mu druków, materiałów i innych dokumentów oraz rozliczenie się z zainkasowanych składek, jeżeli jego pełnomocnictwo wygasło lub zostało cofnięte;
- zachowanie w tajemnicy wszystkich informacji uzyskanych w związku z wykonywaniem czynności agencyjnych, dotyczących zakładu ubezpieczeń, drugiej strony umowy ubezpieczenia oraz podmiotu

⁹⁸ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 9, ust. 1, 2, 3, 4

⁹⁹ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 12

szukającego ochrony ubezpieczeniowej; obowiązek ten ciąży na agencji ubezpieczeniowym również po rozwiązaniu umowy agencyjnej;

- powiadomienie klienta, czy działa na rzecz jednego, czy wielu zakładów ubezpieczeń, i na żądanie klienta poinformowanie go o nazwach zakładów ubezpieczeń, na rzecz których wykonuje działalność agencyjną;
- doskonalenie umiejętności zawodowych.”¹⁰⁰

1.2.2. Charakterystyka brokera ubezpieczeniowego

Rozdział 3 Ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym poświęcony został regulacjom dotyczącym działalności brokerów ubezpieczeniowych. Zgodnie z definicją jest nim „osoba fizyczna albo prawna, posiadająca wydane przez organ nadzoru zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej i wpisana do rejestru brokerów ubezpieczeniowych”.¹⁰¹

Broker może jednocześnie posiadać zezwolenie zarówno na wykonywanie działalności brokerskiej w zakresie ubezpieczeń, jak i w zakresie reasekuracji. Zezwolenie takie wydawane jest na wniosek podmiotu charakteryzującego się poniższymi cechami:

- „osoby fizycznej, która:
 - ma pełną zdolność do czynności prawnych,
 - nie była prawomocnie skazana za umyślne przestępstwo:
 - przeciwko życiu i zdrowiu,
 - przeciwko wymiarowi sprawiedliwości,
 - przeciwko ochronie informacji,
 - przeciwko wiarygodności dokumentów,
 - przeciwko mieniu,
 - przeciwko obrotowi gospodarczemu,

¹⁰⁰ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 13, ust. 1

¹⁰¹ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 20

- przeciwko obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi,
- skarbowe,
- daje rękojmię należytego wykonywania działalności brokerskiej,
- posiada co najmniej średnie wykształcenie,
- zdała egzamin przed Komisją Egzaminacyjną dla Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych,
- posiada co najmniej trzyletnie doświadczenie zawodowe w zakresie ubezpieczeń, zdobyte w okresie 5 lat bezpośrednio poprzedzających złożenie wniosku o uzyskanie zezwolenia na wykonywanie działalności brokerskiej,
- zawarła umowę ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania działalności brokerskiej;
- osoby prawnej:
 - której członkowie zarządu spełniają warunki, o których mowa w odniesieniu do osoby fizycznej,
 - która spełnia warunek zawarcia umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej.¹⁰²

W odróżnieniu od agentów ubezpieczeniowych, brokerzy są pośrednikami niezależnymi. Oznacza to, że nie są związani umową agencyjną z żadnym zakładem ubezpieczeń. W związku z powyższym, żaden ubezpieczyciel nie odpowiada ani nie pełni nadzoru nad działalnością brokerską. W tym przypadku nadzór sprawuje organ nadzoru¹⁰³ (Komisja Nadzoru Finansowego), a broker jest zobowiązany do zawarcia obowiązkowej umowy odpowiedzialności cywilnej.¹⁰⁴

Ustawa bezpośrednio wskazuje także obowiązki brokera. Są to:

- „okazywanie zakładowi ubezpieczeń i zleceniodawcy przy dokonywaniu pierwszej czynności oraz na każde ich żądanie – zezwolenia na wykonywanie działalności brokerskiej;

¹⁰² Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 28, ust. 3

¹⁰³ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 21

¹⁰⁴ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 22, ust. 1

- przed zawarciem umowy ubezpieczenia udzielenie na piśmie porady opartej na wszechstronnej i rzetelnej analizie dostępnych ofert ubezpieczenia, wystarczającej do opracowania rekomendacji najwłaściwszej umowy ubezpieczenia oraz pisemnie wyjaśnienie podstawy, na których opiera się rekomendacja;
- zachowanie w tajemnicy wszystkich informacji uzyskanych w związku z wykonywaniem czynności brokerskich; obowiązek ten ciąży na brokerze ubezpieczeniowym również po rozwiązaniu stosunku umownego ze zleceniodawcą;
- poinformowanie zleceniodawcy, przy pierwszej czynności o posiadanych akcjach zakładu ubezpieczeń uprawniających do co najmniej 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy oraz, w przypadku brokera będącego osobą prawną, o akcjach lub udziałach brokera posiadanych przez zakład ubezpieczeń, uprawniających do co najmniej 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub udziałowców;
- doskonalenie umiejętności zawodowych;
- wykonywanie działalności z poszanowaniem interesów stron umowy ubezpieczenia.”¹⁰⁵

1.3. Asymetria informacji i misselling w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego

Asymetria informacji jest zjawiskiem obecnie szeroko znanym na rynkach finansowych.¹⁰⁶ Znaczne zainteresowanie tematem nastąpiło po II wojnie światowej. Robert Merton Solow zauważył wtedy, że wzrost gospodarczy nie może być tłumaczony wyłącznie podstawowymi czynnikami produkcyjnymi, czyli pracą i kapitałem. Uznał, że równie istotnym czynnikiem jest wiedza, czyli posiadana informacja. Dzięki tej rewolucyjnej koncepcji rozpoczęto badania nad gospodarką opartą na wiedzy. Prace nad problemem niepełnej informacji zaowocowały nagrodami Nobla, otrzymywanymi w latach 1978-2016 przez kilkunastu ekonomistów.¹⁰⁷

¹⁰⁵ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 26, ust. 1

¹⁰⁶ Czerwińska, T. i Jajuga, K. (red.). (2016). *Ryzyko instytucji finansowych Współczesne trendy i wyzwania*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, s. 271

¹⁰⁷ Santarek, K. (2017). Rola asymetrii informacji w zarządzaniu, s. 3

Najistotniejszą oraz najlepiej znaną pracą, bezpośrednio skupiającą się na asymetrii informacji, jest artykuł *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, napisany przez George'a A. Akerlofa w 1970 roku. Na podstawie rynku samochodów używanych, gdzie znaleźć można zarówno auta w świetnym, jak i w złym stanie technicznym (co nie zawsze można w prosty sposób sklasyfikować), zaprezentował istotę i wagę posiadania informacji na temat kondycji samochodów oraz możliwe konsekwencje dla rynku przy braku pełnej informacji. Głównym skutkiem występowania zjawiska asymetrii informacji jest według niego efekt wypierania lepszego produktu przez gorszy,¹⁰⁸ czyli występowanie zjawiska negatywnej selekcji.

W procesie redukcowania asymetrii informacji ogromną rolę odgrywają pośrednicy. Często traktowani są jako eksperci w swojej dziedzinie, znają realia rynku, na którym się poruszają, ryzyko, z którym wiążą się zawierane transakcje, pełnią rolę „animatorów rynku”.¹⁰⁹ W sektorze ubezpieczeń odgrywają oni kluczową rolę w redukcji asymetrii informacji ze względu na ciągle rosnący stopień skomplikowania oferowanych przez ubezpieczycieli produktów ubezpieczeniowych.¹¹⁰ Niejednokrotnie zdarza się także, że oczekuje się od nich usług doradczych z zakresu oferowanych produktów.¹¹¹ Sama teoria pośrednictwa wyróżnia cztery podstawowe obszary, na których pośrednicy ubezpieczeniowi odgrywają pozytywną rolę. Są to korzyści skali, niższe koszty poszukiwania i dopasowywania ochrony ubezpieczeniowej, łagodzenie skutków *moral hazard*, negatywnej selekcji oraz zjawiska asymetrii informacji.¹¹²

Ze względu na bezpośredni kontakt z klientem, pośrednicy często posiadają większą wiedzę na temat ryzyk, na które narażony jest konkretny klient, niż zakład ubezpieczeń, który te ryzyka zabezpiecza. Pośrednicy mogą dzięki temu wspomagać przepływ informacji, inicjować tworzenie nowych, konkurencyjnych produktów, a to

¹⁰⁸ Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), s. 235-251.

¹⁰⁹ Cummins, J. D. i Doherty, N. A. (2005). The economics of insurance intermediaries. *Insurance Journal*.

¹¹⁰ Czerwińska, T. i Jajuga, K. (red.). (2016). *Ryzyko instytucji finansowych Współczesne trendy i wyzwania*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, s. 272

¹¹¹ Focht, U., Richter, A. i Schiller, J. (2012). Intermediation and (Mis-) Matching in Insurance Markets—Who Should Pay the Insurance Broker?, *Journal of Risk and Insurance*, 80(2), s. 329-350

¹¹² Lisowski, J. (2017). Rynek brokerski w Polsce a zmiany otoczenia ekonomicznego, W: Szymańska, A. (red.), *Ubezpieczenia i finanse Rozwój i perspektywy*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 94

w efekcie daje możliwość rozwoju rynku ubezpieczeniowego¹¹³ oraz poprawę jakości obsługi ubezpieczeniowej.¹¹⁴ Pomoc w procesie tworzenia i testowania nowych, innowacyjnych usług jest bardzo istotną funkcją, jaką pełnią pośrednicy.¹¹⁵

W społeczeństwie powszechnie panuje jednak opinia, że relacje pomiędzy firmami ubezpieczeniowymi a ich klientami są dalekie od prawidłowych i powinny zostać naprawione zarówno poprzez nowelizację obowiązującego prawa, jak i wzrost skuteczności instytucji nadzoru. Nieuczciwie zawierane przez agentów transakcje mają negatywny wpływ na postrzeganie branży ubezpieczeniowej przez społeczeństwo. Pośrednik, który podpisuje umowę ubezpieczeniową dającą większe zyski jemu samemu niż klientowi, kreuje niekorzystny wizerunek zawodu pośrednika.¹¹⁶ Spowodowane jest to jednak często przeświadczeniem pośrednika, że druga strona transakcji nie może lub nie potrafi zweryfikować wszystkich otrzymanych informacji.^{117 118} Konsumenci są zdania, że podażowa strona rynku znacznie nadużywa posiadanej przez siebie przewagi w zakresie informacji i wiedzy o produktach. Zdarza się, że skutkuje to sprzedażą niedostosowanych do potrzeb klienta produktów ubezpieczeniowych, często nieadekwatnych do zapotrzebowania, o zbyt wąskim zakresie ochrony.¹¹⁹ Zjawisko to nosi nazwę missellingu i może skutkować hamowaniem rozwoju branży ubezpieczeniowej.¹²⁰ Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów bezpośrednio definiuje misselling, którym jest „typ praktyk naruszających interesy konsumentów, polegających na sprzedaży produktów (usług)

¹¹³ Cummins, J. D. i Doherty, N. A. (2006). The economics of insurance intermediaries, *Journal of Risk and Insurance*, 73(3), s. 359-396.

¹¹⁴ Ngoima, R. W. (2013). The effect of insurance agents in insurance penetration in Kenya, Kenya: Univeristy of Nairobi, s. 29

¹¹⁵ Rumiński, R. (2010). The Structure of the Financial Intermediaries in the United States. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Scientific Journal. Service Management*, 5, s. 70

¹¹⁶ Parker, J. C. (1997). Does Lack of an Insurable Interest Preclude an Insurance Agent from Taking an Absolute Assignment of His Clients Life Policy. *U. Rich. L. Rev.*, 31, s. 71-109

¹¹⁷ Kubiak J. (2011). Metody badania asymetrii informacji w przedsiębiorstwie w zakresie alokacji kapitału, *Gospodarka Narodowa*, 4(236), s. 45

¹¹⁸ Luterek, A. (2016). Zjawisko asymetrii informacji w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego, W: Nowak, S., Nowak, A.Z. i Sopoćko, A. (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 183-184.

¹¹⁹ Krawczyk, K. (2015). Ubezpieczyciele w relacjach z konsumentami, *Monitor Ubezpieczeniowy*, 61, s. 48-53

¹²⁰ Barathi, C., Ibohah Metei, Ch. i Balaji, C. D. (2011). Unethical practice of mis-selling of insurance – impact and solutions, *International Journal of Research in Computer Application and Management*, 1 (6), s. 46

niedopasowanych do potrzeb konsumentów”.¹²¹ Przesłankami świadczącymi o występowaniu zjawiska missellingu mogą być między innymi:

- Oferowanie oraz sprzedaż produktu ubezpieczeniowego, który jest nieadekwatny, niedopasowany do potrzeb klienta bądź jego profilu;
- Brak wyjaśnienia konstrukcji oraz cech oferowanego produktu ubezpieczeniowego;
- Wprowadzenie w błąd podczas oferowania ubezpieczenia;
- Niedoinformowanie o przedmiocie ochrony ubezpieczenia;
- Nieinformowanie klienta o możliwościach likwidacji produktu;
- Brak objaśnienia ponoszonych przez klienta kosztów związanych z produktem;
- Brak wyjaśnień dotyczących struktury portfela inwestycyjnego;
- Brak informacji o stopniu ryzyka, na jakie narażony jest dany produkt ubezpieczeniowy;
- Niepoinformowanie o sposobie wyliczania ewentualnego dochodu klienta.^{122 123}

Jednolity rynek pośrednictwa ubezpieczeniowego uregulowany obowiązującymi w wszystkie kraje Unii Europejskiej dyrektywami ma na celu wzrost jakości oferowanych usług, zwiększenie dbałości o klienta poprzez wprowadzone obowiązki informacyjne, skutkujące redukowaniem asymetrii informacji. W efekcie powinno to także prowadzić do rozwinięcia wiedzy teoretycznej społeczeństwa w zakresie ubezpieczeń oraz wzrostu świadomości ubezpieczeniowej.¹²⁴

¹²¹ Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. (2015). *Polityka ochrony konkurencji i konsumentów*, Warszawa: UOKiK, s. 3

¹²² Cichorska, J. (2017). Misselling, czyli sprzedaż niepotrzebnych instrumentów finansowych i jej skutki. Stan prawny w Polsce i Wielkiej Brytanii, *Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych*, 24 (2/2017), s. 22

¹²³ Butor-Keler A. (2017). Misselling a ochrona konsumenta na rynku usług finansowych, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 326/17, s. 18

¹²⁴ Przybytniowski, J. W. (2009). Analiza porównawcza funkcjonowania pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce i w Niemczech po implementacji insurance mediation directive z 2002 roku, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2009, s. 151-164

Pośredników ubezpieczeniowych obowiązują także zasady etyki, czyli zespoły ocen, norm, wzorców regulujących zachowanie i relacje pomiędzy stronami.¹²⁵ W dużym stopniu sprzyjają one dobremu wykonywaniu zawodu oraz wzrostowi zaufania społeczeństwa. Jest to niezwykle ważne, ponieważ wzrost zaufania ludności wpływa na zrównoważony rozwój oraz bezpieczeństwo rynku.¹²⁶ Ważne jest jednak, że zasady etyki nie są zawarte w regulacjach prawnych dotyczących pośrednictwa ubezpieczeniowego.¹²⁷

Z drugiej strony, zdarza się także, że to klienci zakładów ubezpieczeń posiadają pewne informacje, których nie ujawniają, ponieważ uniemożliwiłyby pozyskanie oczekiwanej ochrony ubezpieczeniowej. Uważa się też, że wraz z rozwojem nauki przewaga informacyjna klientów, przede wszystkim w dziale ubezpieczeń na życie, może rosnąć. Pojawiają się przypuszczenia, że szeroko pozyskiwana w przyszłości wiedza na temat obciążeń genetycznych chorobami, będzie skłaniała do zawierania polis ubezpieczeniowych bez pełnego informowania ubezpieczyciela o wynikach badań.¹²⁸

1.3.1. Występowanie zjawiska asymetrii informacji

Niemożliwe jest wystąpienie sytuacji, w której wszystkie strony umowy posiadałyby identyczny, równoczesny i bezpłatny dostęp do tej samej informacji. Prawdą jest, że nikt nie jest posiadaczem tak zwanej informacji doskonałej,¹²⁹ a każdy kolejny nieznany bądź niepewny element powoduje większą trudność w podjęciu decyzji.¹³⁰ Spowodowane jest to ogromną złożonością rynku, występowaniem wielu różnych ryzyk, które potencjalnie mogą mieć silny wpływ

¹²⁵ Olszewska, D. (2006). Etyka agenta ubezpieczeniowego, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

¹²⁶ Iwko, J. (2010). Kodeksy deontologiczne na polskim rynku ubezpieczeniowym. *Rozprawy Ubezpieczeniowe*, 9(2/2010)

¹²⁷ Borkowski, A. (2012). Wybrane zagadnienia związane z ochroną konsumentów na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 2/2012, s. 55

¹²⁸ Krawczyk, M. (2004). Problem asymetrii informacji na rynku ubezpieczeniowym, *Decyzje*, (1), s. 56

¹²⁹ Karaban B. (2015). Zjawisko asymetrii informacyjnej i niewiedzy uczestników rynku na przykładzie rynku kapitałowego w Polsce, s. 3

¹³⁰ Skowroński A. (2005). Wpływ asymetrii informacji na decyzje finansowe przedsiębiorstw, *Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny*, 3, s. 151-160

na każdą z dziedzin życia każdej jednostki społecznej.¹³¹ Niezależnie jednak od kanału sprzedaży produktu ubezpieczeniowego, klient powinien mieć zapewniony taki sam poziom ochrony ubezpieczeniowej przy zawieraniu transakcji.¹³² Asymetria informacji jest więc zjawiskiem wynikającym z dysproporcji rynku, w którym dwie strony wymiany nie posiadają takiej samej wiedzy na temat zawieranej transakcji. Pośrednicy ubezpieczeniowi odgrywają ogromną rolę w zakresie redukcji asymetrii informacji występującej na rynku. Pośrednicy pomagają konsumentom zrozumieć rynek, dlatego firmy ubezpieczeniowe chętnie korzystają z wielu kanałów sprzedaży swoich produktów (agenci, brokerzy, bancassurance),¹³³ co dodatkowo pozwala na dotarcie do każdego docelowego segmentu rynku.¹³⁴ Można zaryzykować stwierdzenie, że dzięki uczciwie działającym pośrednikom możliwe jest wyrównywanie dysproporcji na rynku i sprawne dystrybuowanie środków finansowych.¹³⁵

Pośrednik charakteryzowany jest jako bardziej elastyczny niż tradycyjny pracownik etatowy zakładu ubezpieczeń oraz uważa się, że ma bliższy kontakt z klientem.¹³⁶ Może to dawać klientom większe poczucie bezpieczeństwa oraz wpływać na zaufanie do rynku, ponieważ praca pośredników ubezpieczeniowych opiera się głównie na bezpośrednim kontakcie z klientem. Badania prowadzone na próbie pośredników (agentów oraz brokerów), właścicieli agencji oraz multiagencji, a także dyrektorów towarzystw ubezpieczeniowych pomogły w usystematyzowaniu najistotniejszych kompetencji interpersonalnych, którymi charakteryzować się powinni pośrednicy. Najważniejsza okazała się według nich umiejętność komunikacji oraz nawiązywania kontaktu z klientem, dalej umiejętność radzenia sobie z trudnym klientem, negocjacji, rozwiązywania

¹³¹ Boléat, M. J. (1995). The European Single Insurance Market, *Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, s. 45-56.

¹³² Pokrzywniak, J. (2011). Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym – ocena i uwagi de lege ferenda w kontekście prac nad nowelizacją dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, *Ubezpieczenia gospodarcze Wybrane zagadnienia prawne*, s. 206

¹³³ Eckardt, M. i Rätthke-Döppner, S. (2008). The quality of insurance intermediary services - empirical evidence for Germany. *Journal of Risk and Insurance*, 77(3), s. 667-701

¹³⁴ Jędrzejczyk I. i Przybytnowski W. J. (2009). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Ubezpieczeniowego, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 2(51), s. 174-177.

¹³⁵ Pluskota, P. (2013). The Role of Financial Intermediaries of the Development of the Jeremie Initiative in Poland. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Scientific Journal. Service Management*, 11, s. 92

¹³⁶ Czechowska, D. I. (2011). Pośrednictwo usług finansowych wobec kryzysu na rynkach finansowych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 45, s. 219

konfliktów. Na końcu wymieniana była umiejętność wywierania wpływu na innych.¹³⁷ Badanie potwierdziło zatem, że bardziej doceniana jest uczciwa relacja pośrednika z klientem niż umiejętności manipulacyjne. W pracy pośrednika ważne jest, że aby zapewnić lepszą jakość obsługi, pośrednik musi zrozumieć i dobrze odpowiedzieć na zapotrzebowanie klienta. Powinien także poznać oczekiwania dotyczące produktu. Powinien zorientować się, jakie czynniki determinują określone zapotrzebowanie, jakie cechy je charakteryzują i jak odpowiedni produkt może zaspokoić wszystkie potrzeby. Badanie pokazało, że potencjalni klienci poszukują stabilnej, niezbyt wymyślnej, efektywnej, a niedającej pustych obietnic obsługi. Konsumenci chętniej zatem podejmą współpracę z osobą o dobrych opiniach, uczciwą,¹³⁸ którą cechować będzie optymizm.¹³⁹

Pomimo występowania głębokich asymetrii informacji pomiędzy pośrednikami i ich klientami, rynek wykazuje duży popyt na usługi świadczone przez pośredników. Konsumenci chętnie radzą się i korzystają z usług pośredników, a co więcej, lepiej postrzegają jakość obsługi ubezpieczeniowej, gdy mają możliwość za ich pośrednictwem kupić produkt.¹⁴⁰ Okazuje się, że agenci niezależni oraz brokerzy ubezpieczeniowi postrzegani są jako najlepsze kanały sprzedaży, cieszą się największym zaufaniem, wyższą jakością obsługi. Badania pokazują także, że obsługa brokera ubezpieczeniowego uważana jest za najlepszą pod względem doradczym.¹⁴¹ Postrzeganie jakości obsługi zależy jednak w dużej mierze od świadomości konsumentów.¹⁴² Polski rynek finansowy uważany jest za rynek dojrzały oraz nasycony, przez co podmioty uczestniczące muszą wykazywać się

¹³⁷ Witwicka, A. (2013). Kompetencje interpersonalne pośrednika na rynku ubezpieczeniowym, *The Journal of Management and Finance*, 1(2), s. 505-519

¹³⁸ Parasuraman, A., Berry, L. L. i Zeithaml, V. A. (1991). Understanding customer expectations of service, *Sloan Management Review*, 32(3), s. 39-48

¹³⁹ Seligman, M. E. P. i Schulman, P. (1986). Explanatory Style as a Predictor of Productivity and Quitting Among Life Insurance Sales Agents, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(4), s. 833

¹⁴⁰ Eckardt, M. i Rätthke-Döppner, S. (2008). The quality of insurance intermediary services - empirical evidence for Germany. *Journal of Risk and Insurance*, 77(3), s. 667-701

¹⁴¹ Eckardt, M. (2002). Agent and broker intermediaries in insurance markets – An empirical analysis of market outcomes, *Thunen-Series of Applied Economic Theory Working Paper*, 34, s. 13

¹⁴² Eckardt, M. i Rätthke-Döppner, S. (2008). The quality of insurance intermediary services - empirical evidence for Germany. *Journal of Risk and Insurance*, 77(3), s. 667-701 oraz Eckardt, M. (2006). The quality of insurance intermediary services: An analysis of conduct and performance in the German market of insurance intermediation, *Thünen-series of applied economic theory*, 58, s. 21

konkurencyjnością oraz jakością oferowanych usług i produktów.¹⁴³ Od pośrednika ubezpieczeniowego oczekuje się więc umiejętności myślenia analitycznego, przewidywania możliwości występowania u klientów ryzyka (ponieważ dowiedziono, że postrzeganie ryzyka przez ubezpieczających nie wpływa na dokonany wybór, jest ewentualnie determinowane skłonnością danej osoby do ponoszenia ryzyka¹⁴⁴), konstruowania ofert najlepiej dopasowanych do potrzeb klienta, ale także znajomości regulacji prawnych czy wiedzy finansowej. Wszystkie te kompetencje dają możliwość sprawnego funkcjonowania na rynku.¹⁴⁵

Występowanie zjawiska asymetrii informacji może być także wzmacniane przez poważny problem, z którym borykają się konsumenci rynku finansowego. Jest nim wykluczenie finansowe. Może być ono postrzegane jako trudności, całkowitą eliminację w dostępie do oferowanych usług bądź sprzedaż produktów i usług na gorszych warunkach. Uniemożliwia to pełne uczestnictwo społeczeństwa w życiu gospodarczym oraz społecznym,¹⁴⁶ w związku z czym część osób poszukujących ochrony ubezpieczeniowej może próbować zatajać pewne z posiadanych przez siebie informacji, co powoduje powstanie asymetrii po stronie ubezpieczyciela. W grupie konsumentów wykluczonych znajdują się najczęściej osoby bezrobotne, niewykształcone,¹⁴⁷ o niskich zarobkach,¹⁴⁸ zadłużone, z hipoteką,¹⁴⁹ borykające się z chorobami przewlekłymi,¹⁵⁰ poniżej 25. roku życia, emeryci (ze względu na niskie kompetencje cyfrowe¹⁵¹), mieszkańcy wsi, posiadające niską świadomość ubezpieczeniową, niewysokie kompetencje

¹⁴³ Iwko, J. (2010). Kodeksy deontologiczne na polskim rynku ubezpieczeniowym, *Rozprawy Ubezpieczeniowe*, 9(2/2010)

¹⁴⁴ Einav, L., Finkelstein, A. i Levin, J. (2010). Beyond testing: Empirical models of insurance markets, *Annual Review of Economics*, 2(1), s. 321

¹⁴⁵ Witwicka, A. (2013). Kompetencje interpersonalne pośrednika na rynku ubezpieczeniowym, *The Journal of Management and Finance*, 1(2), s. 505

¹⁴⁶ Krawczyk, I. (2008). „Wykluczenie finansowe” dotyczy ponad połowy Polaków, *Rzeczpospolita*

¹⁴⁷ Devlin, J. F. (2009). An analysis of influences on total financial exclusion, *Service Industries Journal*, 29(8), s. 1021-1036

¹⁴⁸ Leyshon, A., French, S. i Signoretta, P. (2008). Financial exclusion and the geography of bank and building society branch closure in Britain, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 33(4), s. 447-465

¹⁴⁹ Cebulla, A. (1999). A geography of insurance exclusion: Perceptions of unemployment risk and actuarial risk assessment, *Area*, 31(2), s. 111-121

¹⁵⁰ Puto, M. (2014). Wykluczenie z ubezpieczenia na życie osób dotkniętych określonymi chorobami przewlekłymi, *Wiadomości ubezpieczeniowe*, 2/2014, s. 13-28

¹⁵¹ Czerwiński, B. (2014). Wykluczenie finansowe starszych konsumentów na rynku usług finansowych, *Marketing i Rynek*, 11/2014, s. 336-347

dotyczące finansów osobistych¹⁵² i niewystarczającą wiedzę w zakresie edukacji ekonomicznej i finansowej.¹⁵³ Do dziś – choć już w coraz mniejszym stopniu niż kilka lat temu, ze względu na rosnące znaczenie na rynku – do grupy wykluczonych zalicza się kobiety, ze względu na wymieniane czynniki natury ekonomicznej i psychologicznej.¹⁵⁴ W tym przypadku przepisy regulują jednak, że nie można różnicować wysokości składek oraz świadczeń w oparciu o kryterium płci oraz ze względu na ciążę i macierzyństwo.¹⁵⁵ Poważnym w obecnych czasach problemem, który w dużym stopniu wyłącza część społeczeństwa z możliwości korzystania z usług finansowych, są masowo zawierane umowy, potocznie nazywane śmieciowymi.¹⁵⁶ Możliwe jest oczywiście przeciwdziałanie zjawisku wykluczenia finansowego poprzez edukację¹⁵⁷ czy rozszerzenie oferty usług i produktów lepiej dopasowanych do indywidualnych potrzeb, tak zwanych produktów skrojonych na miarę.^{158 159}

Przy analizie zjawiska asymetrii informacji nie należy zapominać, że klienci firm ubezpieczeniowych także wykazują na rynku zachowania niezgodne z obowiązującymi przepisami. Oszustwa ubezpieczeniowe mogą przybierać różne postaci. Ogólnie ujmując, są to przekazywane ubezpieczycielowi, w celu pozyskania dodatkowych korzyści finansowych, błędne lub nieprawdziwe informacje w formie zatajania bądź nieujawniania pewnych ważnych informacji, a także dostarczania nieprawdziwych danych, okoliczności dotyczących zaistniałego zdarzenia podlegającego ochroną ubezpieczeniową. W chwili wykrycia zakłady ubezpieczeń mogą bronić się przed takimi zachowaniami poprzez

¹⁵² Horská, E., Szafránska, M. i Matysik-Pejas, R. (2013). Knowledge and financial skills as the factors determining the financial exclusion process of rural dwellers in Poland, *Agricultural Economics (Czech Republic)*, 59(1), s. 29-37

¹⁵³ Devlin, J. F. (2005). A detailed study of financial exclusion in the UK, *Journal of Consumer Policy*, 28(1), s. 75-108 oraz Błędowski, P. i Iwanicz-Drozdowska, M. (2010). Wykluczenie finansowe w Polsce i możliwości przeciwdziałania, *Polityka Społeczna*, 2(431), s. 5-10

¹⁵⁴ Solarz, M. (2012). Działania inkluzyjne skierowane do kobiet – podmiotów wrażliwych na wykluczenie finansowe, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Oeconomia*, 46(4), s. 763-771

¹⁵⁵ Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej, Art. 34

¹⁵⁶ Ancyparowicz, G., & Stanisławski, M. (2014). Etiologia i następstwa wykluczenia finansowego we współczesnej Polsce, *Studia Ekonomiczne/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 166, s. 215-227

¹⁵⁷ Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. (2014). *Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia finansowego*. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową

¹⁵⁸ Solarz, M. (2011). Wybrane sposoby ograniczania zjawiska wykluczenia ubezpieczeniowego, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Oeconomia*, 45(2), s. 363-371

¹⁵⁹ Sużyński, P. (2010). Wykluczenie finansowe: definicja, przyczyny, skala i środki zaradcze (opracowanie), *Opoka ekonomia*

niewypłacanie świadczeń, roszczenia finansowe za poniesione już koszty, anulowanie polisy, a nawet zgłaszanie spraw na policję, w efekcie czego nałożone mogą być wysokie kary finansowe, a nawet pozbawienie wolności.^{160 161}

1.3.2. Narzędzia redukcji asymetrii informacji

Jak już zostało zauważone, asymetria informacji jest zjawiskiem powszechnie występującym. Nie w każdym przypadku musi mieć negatywne skutki dla stron transakcji, ale niektórzy wykorzystują ją dla zwiększenia swoich zysków, może skutkować rozwojem zjawiska missellingu na rynku ubezpieczeniowym. Są jednak narzędzia, które pomagają w redukowaniu asymetrii informacji. Do najważniejszych na rynku ubezpieczeniowym należy zaliczyć instrumenty prawne oraz narzędzia instytucjonalne.

1.3.2.1. Instrumenty prawne

Głównym narzędziem redukowania asymetrii informacji po stronie poszukujących ochrony ubezpieczeniowej są regulacje prawne, które obecnie w bardzo przejrzysty sposób określają, w jakim stopniu powinno się informować klienta o zawieranej umowie ubezpieczenia. Działalność sprzedażowa zakładów ubezpieczeń jest regulowana zarówno poprzez dyrektywy unijne, przede wszystkim Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona) oraz Dyrektywę 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 roku w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, jak i polską Ustawę z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Ustawę z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym czy bardziej ogólną Ustawę z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej.

¹⁶⁰ Insurance Europe. (2013). *The impact of insurance fraud*. Brussels: Insurance Europe

¹⁶¹ Luterek, A. (2015). *Przestępczość ubezpieczeniowa w Polsce. Skala zjawiska*, W: I. Jędrzejczak (red.), *Ubezpieczenia na rzecz gospodarki globalnej, sektorów i regionów*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Edward Mitek, s. 142-149.

Zgodnie z zapisami z Ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej „umowa ubezpieczenia, ogólne warunki ubezpieczenia oraz inne wzorce umowy są formułowane jednoznacznie i w sposób zrozumiały”,¹⁶² dodatkowo muszą być ogólnie dostępne na stronach internetowych ubezpieczycieli.¹⁶³ Ustawa szczegółowo określa też minimalny zakres informacji, który musi znaleźć się w OWU oraz wzorcach umów stosowanych przez ubezpieczycieli. W szczególności mają to być:

- „rodzaj ubezpieczenia i jego przedmiot;
- warunki zmiany sumy ubezpieczenia lub sumy gwarancyjnej, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia taką zmianę przewidują;
- prawa i obowiązki stron umowy ubezpieczenia;
- zakres odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń;
- sposób ustalania rozmiaru szkody – przy ubezpieczeniach majątkowych;
- sposób określania sumy odszkodowania lub innego świadczenia, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia przewidują odstępstwa od zasad przewidzianych w przepisach prawa;
- sposób ustalania i opłacania składki ubezpieczeniowej;
- metodę i sposób indeksacji składek ubezpieczeniowych, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia przewidują indeksację składek;
- tryb i warunki dokonania zmiany umowy ubezpieczenia zawartej na czas nieokreślony;
- przesłanki, sposób oraz termin wypowiedzenia umowy ubezpieczenia, jeżeli ogólne warunki ubezpieczenia przewidują taką możliwość, a także przesłanki, sposób oraz termin wystąpienia z umowy ubezpieczenia grupowego;
- termin i sposób odstąpienia od umowy ubezpieczenia.”¹⁶⁴

oraz:

¹⁶² Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Art. 15 ust. 3

¹⁶³ Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Art. 15 ust. 4

¹⁶⁴ Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Art. 16

- „przesłanki wypłaty odszkodowania i innych świadczeń lub wartości wykupu ubezpieczenia;
- ograniczenia oraz wyłączenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń uprawniające do odmowy wypłaty odszkodowania i innych świadczeń lub ich obniżenia;
- koszty oraz wszelkie inne obciążenia potrącane ze składek ubezpieczeniowych, z aktywów ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych lub poprzez umorzenie jednostek uczestnictwa ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych;
- wartość wykupu ubezpieczenia w poszczególnych okresach trwania ochrony ubezpieczeniowej oraz okres, w którym roszczenie o wypłatę wartości wykupu nie przysługuje.”¹⁶⁵

Ustawa określa też bardziej szczegółowe informacje, które muszą się znaleźć w przypadku sprzedaży konkretnych produktów ubezpieczeniowych, na przykład w przypadku sprzedaży ubezpieczeń na życie związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym czy umów ubezpieczeń na życie, w których wysokość świadczeń ustalana jest w oparciu o określone indeksy bądź inne wartości bazowe.¹⁶⁶ Dodatkowo, w przypadku ubezpieczeń działu I grupy 3¹⁶⁷ przed zawarciem umowy ubezpieczenia, zakład ubezpieczeń ma uzyskać od ubezpieczającego informacje (w formie ankiety) dotyczące potrzeb, wiedzy oraz doświadczenia z zakresu ubezpieczeń na życie oraz sytuacji finansowej. Ma to na celu możliwość dokonania oceny, jaka umowa ubezpieczenia będzie najodpowiedniejsza do potrzeb osoby ubezpieczonej.¹⁶⁸ Analiza ma niezmiennie istotne znaczenie dla klientów zakładów ubezpieczeń, ponieważ nie każdy człowiek jest w stanie konkretnie zdefiniować swoje potrzeby i oczekiwania związane z ochroną ubezpieczeniową. Analiza potrzeb

¹⁶⁵ Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Art. 17

¹⁶⁶ Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Art. 22 – Art. 24

¹⁶⁷ Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Załącznik do Ustawy, s. 324 „Ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, a także ubezpieczenia na życie, w których świadczenie zakładu ubezpieczeń jest ustalane w oparciu o określone indeksy lub inne wartości bazowe”

¹⁶⁸ Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Art. 21 ust. 1

umożliwia wtedy ubezpieczycielowi zaoferowanie najlepiej dopasowanego ubezpieczenia na podstawie indywidualnej sytuacji klienta.¹⁶⁹

Określenie informacji, które muszą zostać przekazane klientowi przed podpisaniem umowy, ma na celu zwiększenie wiedzy potencjalnego ubezpieczonego z zakresu oferowanego produktu ubezpieczeniowego. Dzięki zapoznaniu się z ogólnymi warunkami ubezpieczenia oraz stosowanymi przez zakłady ubezpieczeń wzorcami umów, klient powinien być świadomy, jaki produkt kupuje i czego może oczekiwać w zakresie ochrony ubezpieczeniowej.

Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń rozszerzyła obowiązek przedstawiania cech oferowanych produktów ubezpieczeniowych w standaryzowanej formie na wszystkie ubezpieczenia. Dokument bezpośrednio wskazuje, że dystrybutor musi przekazać klientowi stosowne informacje na temat oferowanego produktu (innego niż ubezpieczenia na życie, wykazane w załączniku I do dyrektywy 2009/138/WE¹⁷⁰), uwzględniając złożoność produktu oraz rodzaj klienta, dzięki czemu klient będzie mógł podjąć świadomą decyzję dotyczącą ochrony ubezpieczeniowej.¹⁷¹ Ustandaryzowana forma karty produktu ma umożliwić klientowi szybkie zapoznanie się z najważniejszymi informacjami na temat produktu ubezpieczeniowego oraz dać możliwość łatwego porównania ofert różnych zakładów ubezpieczeń.¹⁷² Dzięki dokumentowi redukowane ma być obserwowane na rynku ubezpieczeniowym zjawisko missellingu.

Zgodnie z zapisem dyrektywy „dokument zawierający informacje o produkcie ubezpieczeniowym musi:

- być krótkim i odrębnym dokumentem;

¹⁶⁹ Szczepańska, M. (2016). Analiza potrzeb klienta w świetle art. 21 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej – wybrane zagadnienia, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2016, s. 100

¹⁷⁰ Dyrektywa 2009/138/WE, str. 116-118

¹⁷¹ Dyrektywa 2016/97 Art. 20 ust. 4

¹⁷² Zoń, Ł. (2016). Działalność pośredników ubezpieczeniowych w świetle dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń – uwagi praktyczne, W: Nowak, S., Nowak, A.Z. i Sopoćko, A. (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 269

- mieć przejrzysty układ i strukturę ułatwiające jego czytanie, a wielkość użytej czcionki sprawiać, że jest czytelny;
- jeżeli w oryginale został sporządzony w kolorze – musi być nie mniej zrozumiały w przypadku wydrukowania lub skopiowania go w wersji czarno-białej;
- być napisany w językach urzędowych lub w jednym z języków urzędowych używanych w tej części państwa członkowskiego, w której produkt ubezpieczeniowy jest oferowany, lub w innym języku, jeżeli zostanie to uzgodnione między klientem i dystrybutorem;
- być dokładny i nie może wprowadzać w błąd;
- zawierać na górze pierwszej strony tytuł „Dokument zawierający informacje o produkcie ubezpieczeniowym”;
- zawierać stwierdzenie, że pełne informacje podawane przed zawarciem umowy i informacje umowne dotyczące produktu podane są w innych dokumentach.”¹⁷³

oraz „ma zawierać informacje dotyczące:

- rodzaju ubezpieczenia;
- krótki opis ochrony ubezpieczeniowej, obejmujący główne rodzaje ubezpieczanego ryzyka, sumę ubezpieczenia i w stosownych przypadkach zakres geograficzny oraz krótki opis ryzyka nieobjętego ubezpieczeniem;
- trybu opłacania składek i okresy płatności;
- głównych wyłączeń, w przypadku których nie można dochodzić roszczeń;
- obowiązków na początku umowy;
- obowiązków w czasie trwania umowy;
- obowiązków w przypadku przedstawienia roszczenia;
- czasu trwania umowy, łącznie z datą rozpoczęcia i zakończenia umowy;
- trybu rozwiązywania umowy.”¹⁷⁴

¹⁷³ Dyrektywa 2016/97 Art. 20 ust. 7 oraz Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Art. 8, pkt 5

Redukcja asymetrii informacji rozpoczyna się już od samego zakładu ubezpieczeń, który ma obowiązek odpowiednio wcześniej przed zawarciem umowy ujawnić klientom poniższe informacje:

- Swoje dane identyfikacyjne oraz adres, a także fakt bycia zakładem ubezpieczeń;
- Fakt ewentualnego świadczenia usługi doradczej związanej z oferowanymi produktami ubezpieczeniowymi;
- Na temat procedur umożliwiających zainteresowanym składanie skarg dotyczących zakładów ubezpieczeń oraz pozasądowych procedur reklamacyjnych i odszkodowawczych;¹⁷⁵
- Dotyczące charakteru wynagrodzenia, które otrzymują osoby wykonujące czynności dystrybucyjne zakładu ubezpieczeń w związku z proponowaną umową.¹⁷⁶

Następnie redukcja asymetrii informacji kontynuowana jest przez pośredników ubezpieczeniowych, którzy zgodnie z zapisami w Ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym mają obowiązek wpisu do rejestru agentów oraz brokerów ubezpieczeniowych prowadzonych przez Komisję Nadzoru Finansowego.¹⁷⁷ Obowiązek prowadzenia rejestrów pośredników ubezpieczeniowych wynika z Dyrektywy UE w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego¹⁷⁸ oraz Ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń.¹⁷⁹ Rejestr jest jawny i każda osoba trzecia może uzyskać do niej dostęp. Zainteresowani mogą na wniosek pozyskać z niego następujące informacje na temat pośrednika:

- Czy dany przedsiębiorca jest faktycznie wpisany w rejestr i może wykonywać czynności agencyjne;

¹⁷⁴ Dyrektywa 2016/97 Art. 20 ust. 8 oraz Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Art. 8, pkt 6

¹⁷⁵ Dyrektywa 2016/97 Art. 18 lit. b)

¹⁷⁶ Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Art. 23

¹⁷⁷ https://www.knf.gov.pl/podmioty/Rejestry_i_Ewidencje [dostęp: 03.12.2017]

¹⁷⁸ Dyrektywa 2002/92/WE, Art. 3

¹⁷⁹ Ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Art. 52

- Na rzecz jakich zakładów ubezpieczeń działa agent oraz jakie są jego zakresy pełnomocnictwa;
- Czy agent działa też na terytorium innego państwa należącego do Unii Europejskiej;
- Informacje na temat posiadania obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, jeśli pracuje na rzecz więcej niż jednego ubezpieczyciela w zakresie tego samego działu ubezpieczeń;
- Informacje na temat ewentualnych przeszłych rozwiązań z agentem umów agencyjnych, spowodowanych naruszaniem praw, staranności lub dobrych obyczajów.¹⁸⁰

Dodatkowo ustawa wymienia informacje, jakie zawiera rejestr agentów ubezpieczeniowych w odniesieniu do osób fizycznych, przedsiębiorców niebędących osobami fizycznymi oraz do przedsiębiorców wykonujących działalność agencyjną jako działalność uzupełniającą do podstawowej. Są to:

- numer wpisu do rejestru;
- dane osobowe bądź dotyczące podmiotu;
- nazwę lub nazwy zakładów ubezpieczeń, na rzecz których działa agent ubezpieczeniowy oraz zakres pełnomocnictw;
- wykaz osób fizycznych, przy pomocy których podmiot wykonuje czynności agencyjne;
- w przypadku agenta ubezpieczeniowego działającego na rzecz więcej niż jednego zakładu ubezpieczeń w zakresie tego samego działu ubezpieczeń – numer polisy potwierdzającej zawarcie umowy obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej;
- w przypadku przedsiębiorców wykonujących działalność agencyjną jako uzupełniającą – informacje dotyczące rodzaju działalności podstawowej oraz rodzajów ubezpieczeń, w zakresie których prowadzi działalność agencyjną.¹⁸¹

¹⁸⁰ Budzianowski P. (2012). Pośrednictwo ubezpieczeniowe – Cz.1 – agenci, *Monitor Ubezpieczeniowy*, 48, s. 91 oraz Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 27 ust. 5

¹⁸¹ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 40 oraz Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Art. 55

Rejestr brokerów ubezpieczeniowych zawiera natomiast informacje w odniesieniu do osób fizycznych oraz do osób prawnych:

- numer wpisu do rejestru;
- dane osobowe bądź dotyczące podmiotu;
- numer i datę wydania zezwolenia;
- datę i przyczynę cofnięcia zezwolenia.¹⁸²

Przepisy prawa wskazują także, że przed zawarciem każdej umowy ubezpieczenia, a także w momencie jej zmiany lub wznowienia, agent ubezpieczeniowy zobowiązany jest do udzielania klientowi pewnych informacji dotyczących:

- nazwy oraz adresu pośrednika;
- wpisu do rejestru pośredników ubezpieczeniowych;
- posiadania akcji lub udziałów zakładu ubezpieczeń (jeśli ich liczba stanowi co najmniej 10% praw głosu lub kapitału);
- procedur dotyczących możliwości składania skarg oraz pozasądowych procedur reklamacji oraz odszkodowań;
- informacji na temat ewentualnie prowadzonego doradztwa, związanego ze sprzedażą produktów ubezpieczeniowych;
- liczby zakładów ubezpieczeń, na rzecz których wykonuje swoją działalność, a na żądanie klienta podać także ich nazwy;^{183 184}
- podmiotu reprezentowanego przez pośrednika (klient, zakład ubezpieczeń);
- informacji dotyczących charakteru otrzymywanego wynagrodzenia za pracę (honorarium, prowizja, każda inna korzyść ekonomiczna wynikająca z zawarcia umowy lub ich połączenia);¹⁸⁵

¹⁸² Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 44 oraz Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Art. 59

¹⁸³ Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 13 ust. 1 pkt 4

¹⁸⁴ Dyrektywa 2002/92/WE, Art. 12, pkt 1

¹⁸⁵ Dyrektywa 2016/97 Art. 18 lit. a) i Art. 19

- pełnomocnictwa otrzymanego od zakładu ubezpieczeń dotyczącego upoważnienia do zawierania umów, wysokości sum ubezpieczeń, na jakie może zawierać umowy, obszaru działalności;¹⁸⁶
- numeru wpisu do rejestru agentów, informacji dotyczących strony internetowej, na której rejestr się znajduje oraz sposobu sprawdzania wpisu w rejestrze;
- możliwości złożenia reklamacji, wniesienia skargi oraz pozasądowych możliwościach rozwiązywania sporów.¹⁸⁷

Określone jest też, w jaki sposób pośrednik powinien informacje przekazywać:

- Pisemnie lub za pomocą trwałego nośnika informacji,¹⁸⁸ który dostępny jest dla klienta;
- W sposób jasny, dokładny oraz zrozumiały;
- W języku urzędowym państwa członkowskiego Unii Europejskiej, w którym umowa jest zawierana, bądź w innym, na który wyrażą strony umowy;¹⁸⁹
- W sposób rzetelny, jasny, aby nie wprowadzały klienta w błąd.¹⁹⁰

Istotny jest także zapis mówiący, że „Pośrednik ubezpieczeniowy lub zakład ubezpieczeń utrzymuje w mocy i stosuje skuteczne rozwiązania organizacyjne i administracyjne, mając na uwadze podejmowanie wszelkich rozsądnych działań zmierzających do zapobiegania konfliktu interesów (...) tak, aby nie miały one negatywnego wpływu na interesy klientów”.¹⁹¹

¹⁸⁶ Monkiewicz, J. (red.). (2002). *Ubezpieczenia w Unii Europejskiej*. Warszawa: Poltext, s. 206-207

¹⁸⁷ Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Art. 22

¹⁸⁸ Wg Dyrektywy 2002/92/WE: „trwały nośnik informacji oznacza dowolny instrument umożliwiający klientowi przechowywanie informacji adresowanych osobiście do niego w sposób umożliwiający dostęp do nich do celu przyszłego odniesienia się przez okres właściwy do celów informacyjnych i który umożliwia kopiowanie przechowywanych informacji bez wprowadzania do nich zmian”

¹⁸⁹ Dyrektywa 2002/92/WE, Art. 13 pkt 1 oraz Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Art. 4a oraz Monkiewicz, J. (red.). (2002). *Ubezpieczenia w Unii Europejskiej*. Warszawa: Poltext, s. 207

¹⁹⁰ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (wersja przekształcona), Art. 13d pkt 2

¹⁹¹ Dyrektywa 2014/65/UE, Art. 13b

Jak widać, ustawodawcy starają się redukować występującą na rynku ubezpieczeniowym asymetrię informacji na każdym etapie zawierania umowy ubezpieczenia, jednak jest to przede wszystkim ograniczanie niewiedzy klientów. Poszukujący ochrony ubezpieczeniowej pozyskuje informacje od samych zakładów ubezpieczeń, ma możliwość sprawdzenia działalności pośredników ubezpieczeniowych, ma prawo do informacji od nich na etapie podjęcia współpracy, a także do szczegółowych informacji o produkcie ubezpieczeniowym za pośrednictwem ustandaryzowanych dokumentów. Dzięki kompleksowości i szczegółowości przepisów można uznać, że narzędzia prawne są najskuteczniejszą metodą¹⁹² redukcji asymetrii informacji klientów rynku ubezpieczeniowego.

1.3.2.2. Narzędzia instytucjonalne

Redukowanie asymetrii informacji na rynku ubezpieczeniowym jest dodatkowo wspierane przez instytucje, które silnie wpływają na funkcjonowanie zarówno klientów, jak i samych zakładów ubezpieczeń.

Główną instytucją nadzoru, której zadaniem jest między innymi wspieranie redukcji asymetrii informacji, jest Komisja Nadzoru Finansowego. Na stronie internetowej KNF w łatwy sposób można znaleźć ogólne informacje dotyczące pośrednictwa finansowego, ale także część poświęconą wyłącznie rynkowi ubezpieczeń (działalności agencyjnej, brokerskiej, jak również protokołowi luksemburskiemu CEIOPS, który na poziomie europejskim określa zasady zachowania i współpracy pomiędzy krajowymi służbami administracyjnymi w celu zapewnienia nadzoru nad pośrednikami¹⁹³). Dodatkowo Komisja Nadzoru Finansowego prowadzi on-line Rejestr Agentów Ubezpieczeniowych¹⁹⁴ oraz Rejestr Brokerów.¹⁹⁵ Dzięki tym bazom danych

¹⁹² Czerwińska, T. (2015). Instrumenty polityki mikro-i makroostrożnościowej w sektorze ubezpieczeń, *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace*, 4(3), s. 256

¹⁹³ CEIOPS. (2006). Protocol. Relating to the Cooperation of the Competent Authorities of the Member States of the European Union in Particular Concerning the Application of Directive 2002/92/EC of the European Parliament and the Council of 9 December 2002 on Insurance Mediation, Germany, Frankfurt: CEIOPS, s. 4

¹⁹⁴ https://au.knf.gov.pl/Au_online/ [dostęp: 23.11.2017]

każdy zainteresowany współpracą z pośrednikiem może sprawdzić jego kompetencje oraz uprawnienia do wykonywania zawodu. Potencjalni klienci mają możliwość upewnienia się, że nie rozpoczną współpracy z oszustem.

Kolejną instytucją nadzoru jest Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny. Co prawda – zgodnie z misją, która przedstawiona jest na stronie internetowej UFG – podmiot ten przede wszystkim „zajmuje się wypłatą odszkodowań i świadczeń poszkodowanym w wypadkach i kolizjach drogowych, spowodowanych przez nieubezpieczonych posiadaczy pojazdów oraz nieubezpieczonych rolników. (...) Wypłaca również odszkodowania osobom poszkodowanym w wypadkach drogowych, gdy sprawca szkody nie został ustalony”.¹⁹⁶ Dodatkowo jednak Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny prowadzi działalność informacyjną. Działalność ta polega na prowadzeniu rejestrów umów OC i AC komunikacyjnych (ogólnopolska baza danych Ośrodka Informacji – OI UFG), udostępnianiu historii przebiegu ubezpieczeń oraz historii szkód z tytułu ubezpieczeń komunikacyjnych, a także gromadzeniu i udostępnianiu informacji dotyczących reprezentantów do spraw roszczeń i organów odszkodowawczych. Informacje pochodzące z bazy danych OI UFG są nieodpłatnie udostępniane między innymi poszkodowanym w zdarzeniach komunikacyjnych, posiadaczom pojazdów mechanicznych, zakładom ubezpieczeń, Komisji Nadzoru Finansowego, Rzecznikowi Finansowemu, prokuraturze, policji itd., co może być pomocne zarówno w przypadku kolizji lub wypadku (poszkodowany może w kilka chwil sprawdzić, czy sprawca był ubezpieczony i gdzie), ale też podczas zakupu auta na rynku wtórnym (przebieg ubezpieczenia oraz historia szkód).¹⁹⁷

Podmiotem, który został bezpośrednio powołany do pomocy i wspierania klientów rynku finansowego, jest Rzecznik Finansowy (kiedyś Rzecznik Ubezpieczonych). Zgodnie z informacją dostępną na stronie internetowej

¹⁹⁵ https://snu.knf.gov.pl/SNU_ONLINE/ [dostęp: 23.11.2017]

¹⁹⁶ https://ufg.pl/infoportal/faces/pages_home-page/Page_4d98135c_14e2b8ace27__7ff4/Page_a47c431_14bed81a009__7fee/Page_a47c431_14bed81a009__7fed?_afLoop=5543492330399748&_afWindowMode=0&_adf.ctrl-state=m1tihfr46_139 [dostęp: 23.11.2017]

¹⁹⁷ Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny. (2016). Raport Roczny UFG 2015, s. 19-20

instytucji, pomaga on „w sporach z podmiotami rynku finansowego w różny sposób: od poradnictwa, przez interwencje i postępowania polubowne, aż po wsparcie w trakcie postępowania sądowego”.¹⁹⁸ Rzecznik Finansowy oferuje pomoc ekspercką (zarówno w formie „najczęściej zadawanych pytań”, jak i dyżury telefoniczne), serwis prawny czy wzory pism dla klientów rynku. Dodatkowo przy jednostce działa Fundacja Edukacji Ubezpieczeniowej, której głównymi celami są „organizowanie i wspieranie działań w zakresie podnoszenia edukacji ubezpieczeniowej ludności, w tym korzyści z ubezpieczeń majątkowych i osobowych oraz ochrony praw ubezpieczonych”. Fundacja upowszechnia wiedzę o rynku ubezpieczeniowym, firmach na nim funkcjonujących, produktach oferowanych przez zakłady ubezpieczeń, prawie ubezpieczeniowym. Dodatkowo też organizuje oraz dofinansowuje szkolenia, kursy w zakresie ubezpieczeń, rozpowszechnia materiały edukacyjne, oferuje pomoc i poradnictwo osobom korzystającym z usług ubezpieczeniowych.¹⁹⁹

Bezpośrednio związaną z rynkiem ubezpieczeniowym instytucją -reprezentantem ubezpieczycieli jest Polska Izba Ubezpieczeń. Zgodnie z misją, zajmuje się ona dbaniem o wysoką jakość i wizerunek polskiego rynku ubezpieczeniowego oraz prowadzeniem działań mających na celu ochronę i polepszenie warunków funkcjonowania ubezpieczycieli.²⁰⁰ W kontekście redukcji asymetrii informacji, PIU zajmuje się także edukacją w zakresie ubezpieczeń. Organizuje szkolenia oraz konferencje branżowe, sympozja dotyczące finansów, a także wspiera inicjatywy zmierzające do pogłębiania społecznej wiedzy na temat ubezpieczeń poprzez na przykład współpracę z uczelniami wyższymi, organizowanie konkursów na prace dyplomowe.²⁰¹

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta jest podmiotem, którego misją jest „działanie na rzecz podnoszenia poziomu dobrobytu konsumenta poprzez skuteczną ochronę jego interesów i praw, a także wspieranie konkurencji

¹⁹⁸ <https://rf.gov.pl/o-urzedzie> [dostęp: 23.11.2017]

¹⁹⁹ <http://rf.gov.pl/tekst.php?kategoria=fundacja-edukacji-ubezpieczeniowej&kategoria2=podstawowe-cele> [dostęp: 23.11.2017]

²⁰⁰ <https://piu.org.pl/o-polskiej-izbie-ubezpieczen/> [dostęp: 23.11.2017]

²⁰¹ <https://piu.org.pl/o-polskiej-izbie-ubezpieczen/#1476477004495-3da3909a-75dc> [dostęp: 23.11.2017]

służącej optymalizacji wzrostu gospodarczego oraz innowacyjności”.²⁰² UOKiK został utworzony, aby realizować rządową politykę ochrony konsumentów. Oznacza to, że można znaleźć tam pomoc w przypadkach, gdy przedsiębiorca nie stosuje do dobrych praktyk i może naruszać zbiorowe interesy konsumentów czy stosuje w umowach niedozwolone zapisy. Na stronie internetowej UOKiK znajdują się decyzje Prezesa dotyczące interesującego konsumenta obszaru (np. ubezpieczeń z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym²⁰³), opinie ustaw i innych aktów prawnych. Dodatkowo można otrzymać porady konsumenckie czy aktualne informacje o rynku.²⁰⁴

Ważną europejską instytucją, która działa na rzecz redukowania asymetrii informacji, jest EIOPA, czyli Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych. Zakresem działalności tej instytucji są: pomoc w zachowaniu stabilności systemu finansowego, zapewnianie przejrzystości zarówno samych rynków finansowych, jak i produktów, które można na nich nabyć, oraz ochrona ubezpieczonych, a także członków programów emerytalnych. EIOPA poprzez współpracę z krajowymi ekspertami działa na rzecz stabilności finansowej, kontroli, ochrony konsumentów, emerytur oraz ubezpieczeń.²⁰⁵ Na stronie internetowej EIOPA możemy też znaleźć raporty, które dostarczają informacji na temat kompetencji członków EIOPA, współpracy jednostek krajowych oraz zagranicznych czy ocenę i pomiar sukcesu inicjatyw w dziedzinie edukacji finansowej.²⁰⁶

Na redukowanie asymetrii informacji wpływają też sami pracodawcy. Często mówi się o tym, że jednym z głównych czynników, wpływających na zachowania pracowników, jest rodzaj przyjętej strategii wynagradzania.^{207 208}

²⁰² Plich, A. (2016). Sprawozdanie z działalności UOKiK za 2015 r. Warszawa: Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, s. 10

²⁰³ <https://finanse.uokik.gov.pl/ufk/decyzje-uokik> [dostęp: 23.11.2017]

²⁰⁴ <https://uokik.gov.pl/> [dostęp: 23.11.2017]

²⁰⁵ https://europa.eu/european-union/about-eu/agencies/eiopa_pl [dostęp: 23.11.2017]

²⁰⁶ <https://eiopa.europa.eu/consumer-protection/financial-literacy-and-education> [dostęp: 23.11.2017]

²⁰⁷ wg Ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Art. 3, ust. 22: „wynagrodzenie – prowizja, honorarium, opłata lub inna płatność, w tym korzyść ekonomiczna jakiegokolwiek rodzaju lub inna

System, według którego wypłacane są pensje, odgrywa bardzo ważną rolę w funkcjonowaniu, rozwoju, a także zarządzaniu każdą organizacją. W zależności od przyjętej strategii płac, można oczekiwać różnych skutków w zachowaniu pracowników. W przypadku pośredników może czasem skutkować chęcią wykorzystywania posiadanej asymetrii informacji w celu zwiększenia zarobków. W dobie ogromnej konkurencji pośrednicy nie zawsze skupiają się na rzetelnym wykonywaniu pracy, a jedynie na rosnącej sprzedaży, składce i prowizji. Zdarza się, że chcą jak najmniejszym nakładem pracy wypracować jak największy efekt finansowy.²⁰⁹ Dlatego ważne jest, by pracownik odczuwał osiągnięte, cenne dla niego korzyści jako efekt zrealizowanych przez niego celów, postawionych zadań. Wynagrodzenie powinno być w związku z tym rzetelnie wyliczone, proporcjonalnie do nakładu oraz otrzymanych efektów pracy.²¹⁰ W przypadku rynku ubezpieczeniowego należy jednak pamiętać, że nie tylko pośrednicy są zainteresowani formą, w jakiej będą wynagradzani, ale także ubezpieczyciel.²¹¹

W swojej pracy Barembuch podjął się scharakteryzowania poszczególnych, najczęściej stosowanych systemów wynagradzania pośredników ubezpieczeniowych, które przedstawione są w poniższych tabelach (Tabela 2., Tabela 3., Tabela 4., Tabela 5., Tabela 6.).

korzyść lub zachęta finansowa lub niefinansowa, oferowana lub przekazywana w związku z działalnością w zakresie dystrybucji ubezpieczeń”

²⁰⁸ Regan, L. i Tennyson, S. (1999). Insurance Distribution Systems, DOI: 10.1007/978-94-010-0642-2_22, s. 29

²⁰⁹ Błuszczńska, M. (2016). Uwaga KLIENT na horyzoncie. Wyzwania dla rynku ubezpieczeniowego – głos w dyskusji, , W: Nowak, S., Nowak, A.Z. i Sopoćko, A. (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 193

²¹⁰ Nyk, M. (2013). Makroekonomiczne determinanty wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw, *The Journal of Management and Finance*, 1(1), s. 537-552

²¹¹ Fuchs, D. (2013). Dopuszczalność dokonywania czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego w odniesieniu do zawierania i wykonywania gwarancji ubezpieczeniowej. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2013, s. 59

Tabela 2. Charakterystyka prowizyjnego „czystego” systemu wynagradzania

System	System prowizyjny „czysty”
Opis	<ul style="list-style-type: none"> - Tylko prowizja, obliczana jako procent od wielkości lub wartości sprzedaży - Brak pensji podstawowej
Zalety	<ul style="list-style-type: none"> - Dostarcza bezpośrednich bodźców finansowych - Przyciąga do firmy efektywnych i skutecznych sprzedawców - Pracownicy praktycznie nie muszą być nadzorowani
Wady	<ul style="list-style-type: none"> - Prowadzi do sprzedaży pod presją - Może przyciągać pracowników o niewłaściwej motywacji, zainteresowanych wyłącznie sprzedażą, a nie relacjami z klientami - Skupia uwagę sprzedawców na ilościowym aspekcie sprzedaży
System polecany, gdy	<ul style="list-style-type: none"> - Przedsiębiorstwo zaczyna działalność i chce ponosić jak najmniejsze koszty, w krótkim czasie zdobyć jak najwięcej kontraktów (przy założeniu, że menedżerowie mają koncepcję, kiedy wycofać się z tego systemu wynagrodzenia i przejść na inny, efektywniej wpływający na realizację celów firmy) - Przedsiębiorstwo ma ograniczony asortyment prostych do sprzedaży produktów - Klient kupuje dany produkt tylko raz i nie musimy więcej się z nim spotykać - Przedsiębiorstwo chce szybko zarobić pieniądze i zniknąć z rynku, nie dbając o swój wizerunek
System niepolecany, gdy	<ul style="list-style-type: none"> - Przedsiębiorstwo planuje długotrwałą obecność na rynku, wie, jakie cele realizuje, i chce kreować swój pozytywny wizerunek - Przedsiębiorstwo ma wiele różnorodnych produktów i działa na wielu rynkach - Chce, aby sprzedawcy zbierali informacje o rynku i wpływali tym samym na strategię sprzedaży - Przedsiębiorstwo chce budować trwałe i lojalne więzi z klientem, oparte na partnerskiej sprzedaży - Przedsiębiorstwo chce zbudować trwałe, lojalny i zaangażowany zespół handlowców - Szef sprzedaży myśli nie tylko o bieżącym realizowaniu budżetu, ale również o ciągłym świadomym rozwoju sprzedaży - Produkt wymaga dokładnego rozpoznania potrzeb klienta, a proces sprzedaży od pierwszego kontaktu do podpisania umowy i realizacji kontraktu trwa kilka miesięcy

Źródło: Barembruch, A. (2011). Systemy wynagradzania pośredników finansowych: teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego*, 25, s. 211

Tabela 3. Charakterystyka systemu wynagradzania opartego na płacy stałej

System	System oparty na płacy stałej
Opis	<ul style="list-style-type: none">- Tylko pensja podstawowa, bez prowizji i premii- Wysokość wynagrodzenia zależy od etapu rozwoju firmy, w którym pracownik został przyjęty, oraz jego zdolności negocjacyjnych- System często stosowany dlatego, że został narzucony lub zastany- Chroni dochody pracowników w razie wahań sprzedaży, wynikających z przyczyn pozostających poza ich kontrolą- Daje poczucie bezpieczeństwa
Wady	<ul style="list-style-type: none">- Nie zapewnia bezpośredniej motywacji finansowej- Może przyciągnąć nieefektywnych pracowników- Zwiększa koszty stałe sprzedaży, ponieważ koszty płac są niezależne od wyników sprzedaży
System polecany, gdy	<ul style="list-style-type: none">- Nie ma możliwości zindywidualizowania pensji- Szef ma autorytet i jest niekwestionowanym liderem- Od momentu pozyskania klienta do podpisania kontraktu mija kilka lub nawet kilkanaście miesięcy- Istnieją dobrze rozwinięte pozamaterialne czynniki motywacyjne- Trudno jest podzielić rynek i produkty między handlowców- Przy realizacji kontraktów trzeba wykonać wiele złożonych i trudno przekładalnych na pieniądze prac- Mamy wszystkich sprzedawców „pod ręką” w jednym miejscu- Nasz zespół to ludzie głównie motywowani przez takie czynniki jak: współpraca z innymi, bezpieczeństwo, rodzaj i zakres pracy
System niepolecany, gdy	<ul style="list-style-type: none">- Zespół składa się z „wielu indywidualności”- Sprzedawcy są motywowani głównie przez finanse- W zespole nie ma lidera- Sprzedawcy pracują w różnych rejonach, nie spotykając się ze sobą- Przedsiębiorstwo chce agresywnie wejść na rynek i w krótkim czasie sprzedać jak najwięcej- Łatwo zmierzyć wpływ pracy handlowca na ostateczny kształt i realizację kontraktu

Źródło: Barembruch, A. (2011). Systemy wynagradzania pośredników finansowych: teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego*, 25, s. 211-212

Tabela 4. Charakterystyka mieszanego systemu wynagradzania

System	Mieszany
Opis	<ul style="list-style-type: none"> - Połączenie stałej i ruchomej części wynagrodzenia - Pensja podstawowa powiększona o prowizję, obliczoną jako procent od wielkości lub wartości sprzedaży - Pensja podstawowa powiększona o premię, uzależnioną od osiągnięcia lub przekroczenia wyznaczonych celów ilościowych lub wartościowych - Proporcje części stałej do ruchomej zależą od wielu czynników: branży, wysokości zarobków innych pracowników, stylu zarządzania szefa sprzedaży, polityki w stosunku do klienta
Zalety	<ul style="list-style-type: none"> - Istnieje mieszana forma wynagradzania, ale wciąż jest na tyle prosta, by nie stwarzać pracownikowi trudności w obliczeniu swojego wynagrodzenia - Motywuje sprzedawców bezpośrednio do skupienia się na głównym celu ich pracy, jakim jest maksymalizacja sprzedaży, a zarazem zapewnia im bezpieczeństwo w postaci płacy podstawowej - Dostarcza sprzedawcom motywacji finansowej, a jednocześnie umożliwia częste zmiany wyznaczonych celów, które mogą dotyczyć nie tylko wartości sprzedaży, ale i jakości obsługi
Wady	<ul style="list-style-type: none"> - Nie zapewnia wyraźnego powiązania wynagrodzeń z wysiłkami - Może okazać się złożona i trudna w zarządzaniu - Może powodować, że sprzedawcy będą chcieli zbyć jak najwięcej produktów łatwych do sprzedaży, ale nie zawsze rentownych dla firmy
System polecany, gdy	<ul style="list-style-type: none"> - Przedsiębiorstwo poszukuje systemu wynagrodzeń wykorzystującego zalety i częściowo neutralizującego słabości płacy stałej i systemu prowizyjnego - Firma uważa, że zwiększenie sprzedaży wymaga zaoferowania pracownikom dodatkowego wynagrodzenia z tego tytułu, ale potrzebna jest również pensja podstawowa, aby przyciągnąć sprzedawców, którzy chcą mieć płacę stałą, lecz chętnie podejmą wysiłki w celu jej zwiększenia - Ważna jest elastyczność wynagrodzeń - Gdy firma uważa, że sprzedawcy powinni koncentrować się nie tylko na maksymalizacji sprzedaży, ale również na innych aspektach
System niepolecany, gdy	<ul style="list-style-type: none"> - Przedsiębiorstwo nastawione jest na bardzo agresywną sprzedaż

Źródło: Barembruch, A. (2011). Systemy wynagradzania pośredników finansowych: teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego*, 25, s. 212-213

Tabela 5. Charakterystyka zadaniowego systemu wynagradzania opartego na zarządzaniu przez cele

System	System zadaniowy oparty na zarządzaniu przez cele
Opis	<ul style="list-style-type: none"> - System zarządzania przez cele powstał w latach 50. jako system planowania i kontroli - Dzisiaj jest stosowany również jako skuteczny system motywowania, zwłaszcza w działach sprzedaży - Jest to nie tylko system organizacji pracy, ale przede wszystkim system wynagradzania handlowców
System polecany, gdy	<ul style="list-style-type: none"> - W przedsiębiorstwie nie upływa zbyt długi czas od pozyskania klienta do podpisania kontraktu - W przypadku produktów czy branż, w których nie wszystkie działania handlowca da się przeliczyć na zwykłą prowizję - W przedsiębiorstwach, w których dział sprzedaży już się „ustabilizował” i rozrósł do kilkunastu osób - W branży, w której łatwo jest monitorować rynek i obliczyć aktualny udział sprzedaży w całym rynku - Firmom, które mają jasno postawione cele i wiedzą, dokąd zmierzają
System niepolecany, gdy	<ul style="list-style-type: none"> - Kierownictwo nie wie, dokąd zmierza przedsiębiorstwo - Nie wiadomo, jakie są udziały w sprzedaży całego rynku - Przedsiębiorstwo ma niewielu sprzedawców i trudno dla nich zbudować osobną strukturę - Firmom, w których związki zawodowe nie zgodzą się na takie innowacyjne rozwiązanie - Tym, w których nie ma dobrych szefów sprzedaży, gdyż system opiera się na ich barkach

Źródło: Barembruch, A. (2011). Systemy wynagradzania pośredników finansowych: teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego*, 25, s. 213

Tabela 6. Charakterystyka dodatkowych form wynagradzania niefinansowego

System	Dodatkowe wynagrodzenia niefinansowe
Opis	- Bodźce, nagrody, samochody służbowe, możliwości rozwoju
Zalety	- Wykorzystuje skuteczne motywatory niefinansowe
Wady	<ul style="list-style-type: none"> - Może okazać się trudny w zarządzaniu - Nie zapewnia bodźców bezpośrednich
System polecany, gdy	- Firma uważa, że inne metody wynagradzania należy uzupełnić o dodatkowe czynniki motywujące

Źródło: Barembruch, A. (2011). Systemy wynagradzania pośredników finansowych: teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego*, 25, s. 213

Dla pośrednictwa ubezpieczeniowego charakterystyczna jest prowizja płacona od składki ubezpieczeniowej. Można zatem uznać, że jej wysokość nie zależy od nakładu pracy, który został włożony w zawarcie umowy, a wyłącznie od wysokości zapłaconej przez ubezpieczonego składki. Nakład pracy może być jedynie doceniany finansowo w procentowym poziomie prowizji.²¹² Zdarza się, że efektem takiego systemu wynagradzania mogą być nieetyczne zachowania pośrednika. Z punktu widzenia pośrednika wynagrodzenie, które otrzymuje, to dochód, który stara się w jak największym stopniu zmaksymalizować, często nie biorąc pod uwagę skutków w kondycji pracodawcy ani otoczenia, w którym się porusza.²¹³ Pośrednik ubezpieczeniowy może kierować się jedynie chęcią sprzedaży jak największej liczby polis ubezpieczeniowych w celu pozyskania dodatkowych dochodów, najczęściej wypłacanych przez ubezpieczyciela w formie prowizji, a nie faktycznym zaspokojeniem potrzeb klienta,²¹⁴ który chciał poprzez zawartą umowę zabezpieczyć majątek bądź zdrowie i życie swoje oraz najbliższych.

Część towarzystw ubezpieczeń na życie w Polsce stosuje system wynagradzania agentów na podstawie prowizji urocznionej, czyli wypłacanej z góry za rok, od razu po wpłynięciu pierwszej składki przez klienta, niezależnie od częstotliwości opłacania regularnych składek.²¹⁵ Opisywany jest jako wyjątkowo korzystny ekonomicznie dla agentów, ale przy próbach nieetycznych zachowań może narazić zakład ubezpieczeń na wysokie koszty finansowe ze względu na wypłatę prowizji z własnych środków.²¹⁶ Dodatkowo może też skłaniać do namawiania klientów na ochronę ubezpieczeniową niedopasowaną do ich potrzeb, a tylko przynoszącą wyższy zysk agentowi. Efektem takich praktyk jest obowiązek samodzielnego weryfikowania problemów związanych z nieuczciwymi pośrednikami ubezpieczeniowymi

²¹² Capik, M. i Capik, M. (2010). Pośrednik ubezpieczeniowy – zawód zastrzeżony. *Magazyn Ubezpieczeniowy*, 3(63), s. 2

²¹³ Barembruch, A. (2011). Systemy wynagradzania pośredników finansowych: teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe Ostroleckiego Towarzystwa Naukowego*, 25, s. 209

²¹⁴ Balewski, B. i Janowski, A. (2008). Prowizyjny system wynagradzania agentów ubezpieczeń na życie – narzędzie motywacji czy patologia, *Patologie i dysfunkcje zarządzania zasobami ludzkimi*, s. 295–302

²¹⁵ Dygas, M. (2001). W pogoni za klientem, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

²¹⁶ Dygas, M. (2001). Bicz na własną skórę, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

przez zakłady ubezpieczeń.²¹⁷ Niektóre z nich wykorzystują tak zwaną "poduszkę", która ma zabezpieczyć przed nadużyciami ze strony agentów. Polega ona na niewypłacaniu pełnej prowizji urocznionej i pozostawieniu kilkunastu procent na zabezpieczenie okoliczności, w której klient przestałby opłacać składki w ciągu pierwszego roku ubezpieczenia.^{218 219}

Według niektórych opinii rozwiązaniem problemu nieuczciwych pośredników mógłby być system prowizji uśrednionej, który stosowany jest często na dojrzałych rynkach ubezpieczeniowych. Istotą jest, że gdy klient zrezygnuje z polisy, pośrednik musi zwrócić otrzymaną zaliczkowo prowizję.²²⁰

Innym rozwiązaniem jest wynagrodzenie prowizyjne na podstawie składki wpłaconej przez klienta. Pośrednik otrzymuje wtedy wynagrodzenie w wysokości określonego procentu od wpłaconej przez ubezpieczonego składki. Jest to najklarowniejszy rodzaj prowizji.²²¹ Uważa się, że może eliminować ono problem nadużyć ze strony nieuczciwych pośredników.²²²

Wynagradzanie pośredników jest niezwykle istotnym problemem rynku ubezpieczeniowego. Pojawiają się pytania, która strona umowy powinna opłacać działalność pośrednika ubezpieczeniowego, zakład ubezpieczeń czy klient?²²³ Badania pokazują, że w przypadku, gdy pośrednik nie jest nastawiony na osiągnięcie konkretnych celów, rodzaj otrzymywanego

²¹⁷ Listy do redakcji. (2001). Agent z metryczką, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

²¹⁸ Dygas, M. (2001). W pogoni za klientem, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

²¹⁹ Luterek, A. (2016). Zjawisko asymetrii informacji w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego, W: Nowak, S., Nowak, A.Z. i Sopoćko, A. (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 184-185.

²²⁰ Listy do redakcji. (2001). Agent z metryczką, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

²²¹ Dygas, M. (2001). W pogoni za klientem. *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

²²² Listy do redakcji. (2001). Agent z metryczką, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

²²³ Kowalewski, E. (2008). Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego, *Prawo asekuracyjne*, 2/2008 (55), s. 3-15

wynagrodzenia nie odgrywa roli. W obu przypadkach chętnie dopasowuje najlepszy dla klienta produkt. Jeżeli jednak pośrednik oczekuje tylko jak największych zysków z wynagrodzenia, bezpieczniejsza okazuje się wypłata prowizji z zakładu ubezpieczeń, która w pewnym stopniu eliminuje nadużycia związane z przewagą informacyjną.²²⁴ Z drugiej strony pojawia się opinia, że wynagrodzenie wypłacane bezpośrednio od klienta nie generuje konfliktu interesów pośrednika, mogłoby jednak wyeliminować z rynku małe firmy zajmujące się pośrednictwem ubezpieczeniowym.²²⁵ Wśród zainteresowanych panuje też ogólna aprobata dla ujawniania wysokości prowizji oraz zwiększenia nadzoru, które pomogłyby w eliminacji nadużyć.²²⁶

Trudno jednoznacznie wskazać, który z systemów wynagradzania jest najbardziej odpowiedni i mógłby uchronić poszukujących ochrony ubezpieczeniowej przed zawarciem umowy nie do końca odpowiadającej bądź zupełnie nieodpowiadającej oczekiwaniom i potrzebom. Skomplikowanie sprawy wynika między innymi z odmiennej specyfiki ubezpieczeń poszczególnych działów i grup ubezpieczeń. Nad tym problemem pochyliła się między innymi Komisja Nadzoru Finansowego. Wytyczne Komisji dotyczące dystrybucji ubezpieczeń wskazują, że wydatki związane z zawarciem umowy (czyli przede wszystkim koszty prowizji agencyjnej) powinny być równomiernie rozłożone w czasie, przez okres ubezpieczenia określony w umowie dla tych zawartych na czas określony, nie dłuższy niż 5 lat. W przypadku umów zawartych na czas nieokreślony bądź okres dłuższy niż 5 lat, koszty te powinny być rozłożone na okres nie krótszy niż 5 lat.²²⁷ Opinia Rzecznika Ubezpieczonych jednoznacznie pokazuje, że podstawową zasadą funkcjonowania pośredników powinno być ustanowienie realnej i korzystnej ochrony ubezpieczeniowej dla zainteresowanego. Doświadczenie Rzecznika wskazuje, że ustanowienie jakiegokolwiek formy wynagrodzenia zależnego od

²²⁴ Focht, U., Richter, A. i Schiller, J. (2012). Intermediation and (Mis-) Matching in Insurance Markets—Who Should Pay the Insurance Broker?, *Journal of Risk and Insurance*, 80(2), s. 329-350

²²⁵ Mintoft-Czyż, T. (2005). O brokerach, prowizjach, konkurencji. *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

²²⁶ Cummins, J. D., Doherty, N., Ray, G. i Vaughan, T. (2006). The Insurance Brokerage Industry Post-October 2004. *Risk Management and Insurance Review*, 9(2), s. 89-108

²²⁷ Komisja Nadzoru Finansowego. (2014). Wytyczne dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń. Warszawa: KNF, Wytyczna 1.6, pkt 4

pozyskania nowego ubezpieczonego składnia do nieetycznych zachowań, mających na celu pozyskanie jak największej liczby klientów.²²⁸

Instytucje nadzorujące, podobnie jak dokumenty prawne, w głównej mierze działają w celu ochrony klientów zakładów ubezpieczeń. Jak już jednak zostało zauważone wcześniej, poszukujący ochrony ubezpieczeniowej także prowadzą działania mające na celu zatajenie pewnych istotnych faktów, które mogłoby uniemożliwić wykupienie oczekiwanej ochrony ubezpieczeniowej. W takich sytuacjach zakłady ubezpieczeń są w pewnym stopniu chronione, mają możliwość odmowy wypłacenia roszczeń, mogą zastosować sankcje finansowe za poniesione już koszty, mają prawo do anulowania polisy, a nawet zgłoszenia oszustwa na policję. Ubezpieczyciele muszą jednak głównie sami chronić się przed wyłudzeniem świadczeń. Na pierwszym etapie, jakim jest wypełnienie i składanie wniosku, istnieje możliwość oficjalnego sprawdzenia niektórych deklaracji, na przykład za pośrednictwem Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego zakład ubezpieczeń może skontrolować faktyczną historię ubezpieczeniową i szkodowość klienta.²²⁹ W przypadku ubezpieczeń na życie i zdrowie ubezpieczyciel może wymagać dokumentacji medycznej szczegółowo opisującej i potwierdzającej deklarowany stan zdrowia. Klienci zakładów ubezpieczeń próbują także zatajać informacje podczas zgłaszania zdarzeń ubezpieczeniowych bądź fikcyjnie zwiększać poniesione szkody w celu pozyskania większego świadczenia. W tym przypadku ubezpieczyciele próbują chronić się przed asymetrią informacji poprzez współpracę z policją, specjalistami i ekspertami w dziedzinie, którzy mogliby wskazać na możliwe nadużycia i nieprawidłowości. Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny wraz z Polską Izbą Ubezpieczeń dostrzegły jednak problem nadużywania posiadanej informacji przez klientów rynku ubezpieczeniowego. W związku z tym powstała Baza Zdarzeń i Szkód, w której firmy ubezpieczeniowe dobrowolnie i bezpłatnie udostępniają oraz sprawdzają dane dotyczące zgłoszeń

²²⁸ Wiktorow, A. (2015). Opinia Rzecznika Ubezpieczonych, RU/209/15

²²⁹ https://www.ufg.pl/infoportal/faces/pages_home-page/Page_4d98135c_14e2b8ace27__7ff1/Page_a47c431_14bed81a009__7fdd?_afLoop=37655087950962614&_afWindowMode=0&_adf.ctrl-state=6gns8almn_71 [dostęp: 07.03.2019]

i świadczeń. Dzięki temu możliwa jest weryfikacja zdarzeń i informacji, które przekazał klient.²³⁰

²³⁰ Rzecznik Finansowy. (2014). *Baza Zdarzeń i Szkód pomoże w walce z przestępcami ubezpieczeniowymi*, Warszawa: Rzecznik Finansowy.

2. Charakterystyka modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce

2.1. Struktura pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce

Co zostało szerzej opisane w poprzednim rozdziale, dystrybucją produktów ubezpieczeniowych zajmuje się wiele różnych podmiotów. Na strukturę kanałów sprzedażowych w kraju wpływają, między innymi, czynniki takie jak polityka gospodarcza, uwarunkowania historyczne, systemy finansowe oraz prawne. Ze względu na zmienność realiów, struktura ta ulega ciągłym zmianom, dostosowując się do aktualnych potrzeb.²³¹

W badaniu nad modelem pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce wykorzystano dane z zasobów Komisji Nadzoru Finansowego i Głównego Urzędu Statystycznego. Poniższe tabele przedstawiają strukturę rynku ubezpieczeniowego na przestrzeni ostatnich lat.

Można zauważyć, że w zakresie ubezpieczeń działu I (Tabela 7.) około trzech czwartych rynku stanowią ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym oraz ubezpieczenia na życie. Jak wynika z danych prezentowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego, większość składek przypisanych brutto w roku 2017 generowanych było poprzez umowy indywidualne (około 96%), a tylko około 4% przez grupowe.²³²

²³¹ Gołąb, P. (2002). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w Unii Europejskiej, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*

²³² https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/V_Sprawozdanie_statystyczne_2017_63105.xlsx
[dostęp: 16.11.2018]

Tabela 7. Struktura składki przypisanej brutto w grupach działu ubezpieczeń na życie, w latach 2004-2017 (w tys. zł)

Rok	Ubezpieczenia na życie		Ubezpieczenia posagowe, zaopatrzenia dzieci		Ubezpieczenia na życie z UFK, a także oparte o określone indeksy lub inne wartości bazowe		Ubezpieczenia rentowe		Ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe	
	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%
2004	6 149 800.64	48.75%	146 087.54	1.16%	4 013 048.31	31.81%	24 501.38	0.19%	2 280 487.14	18.08%
2005	6 899 006.65	45.38%	150 537.75	0.99%	5 609 996.89	36.90%	28 858.34	0.19%	2 514 600.42	16.54%
2006	8 105 594.47	38.53%	146 223.23	0.70%	9 701 546.70	46.12%	35 201.35	0.17%	3 047 042.92	14.49%
2007	9 855 904.62	38.72%	138 018.59	0.54%	11 958 215.99	46.97%	44 666.92	0.18%	3 459 773.66	13.59%
2008	28 376 684.63	72.88%	131 593.88	0.34%	6 289 225.34	16.15%	61 656.14	0.16%	4 078 813.68	10.48%
2009	19 218 770.57	63.60%	125 869.60	0.42%	6 459 081.91	21.38%	71 195.97	0.24%	4 341 927.32	14.37%
2010	18 759 937.71	59.85%	119 903.23	0.38%	8 119 067.33	25.90%	83 470.01	0.27%	4 261 005.83	13.59%
2011	16 838 385.76	52.93%	120 336.46	0.38%	10 314 958.79	32.42%	98 211.65	0.31%	4 441 006.45	13.96%
2012	19 392 565.55	53.35%	116 746.34	0.32%	12 045 985.79	33.14%	99 454.21	0.27%	4 693 632.37	12.91%
2013	13 139 310.33	42.06%	113 458.27	0.36%	13 051 940.46	41.78%	106 980.63	0.34%	4 829 282.68	15.46%
2014	10 623 069.67	37.08%	114 609.02	0.40%	12 599 625.26	43.98%	113 705.67	0.40%	5 195 451.53	18.14%
2015	8 432 578.26	30.66%	117 259.20	0.43%	13 411 585.27	48.76%	131 151.24	0.48%	5 412 214.37	19.68%
2016	7 804 880.74	32.76%	125 994.35	0.53%	10 325 116.19	43.34%	137 885.74	0.58%	5 428 848.26	22.79%
2017	7 496 605.44	30.55%	111 977.97	0.46%	11 282 757.82	45.98%	135 375.09	0.55%	5 511 838.62	22.46%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

Tabela 8. Struktura składki przypisanej brutto w grupach działu ubezpieczeń majątkowych, w latach 2004-2017 (w tys. zł) (1)

Rok	Ubezpieczenia wypadku		Ubezpieczenia choroby		Ubezpieczenia casco pojazdów lądowych		Ubezpieczenia casco pojazdów szynowych		Ubezpieczenia casco statków powietrznych		Ubezpieczenia żeglugi morskiej i śródlądowej		Ubezpieczenia przedmiotów w transporcie		Ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami		Ubezpieczenia pozostałych szkód rzeczowych	
	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%
2004	671 492	4.62	144 024	0.99	4 413 876	30.39	2 873	0.02	15 594	0.11	83 049	0.57	119 621	0.82	1 674 931	11.53	1 063 534	7.32
2005	739 738	4.82	148 688	0.97	4 363 732	28.45	6 385	0.04	14 444	0.09	102 539	0.67	122 527	0.80	1 684 766	10.98	1 080 970	7.05
2006	814 927	5.07	168 312	1.05	4 224 492	26.31	7 237	0.05	14 530	0.09	116 667	0.73	120 309	0.75	1 744 351	10.86	1 147 354	7.15
2007	949 072	5.41	196 658	1.12	4 703 852	26.82	9 911	0.06	13 006	0.07	126 967	0.72	111 630	0.64	1 732 197	9.88	1 234 201	7.04
2008	1 231 841	6.20	294 049	1.48	5 206 861	26.23	11 875	0.06	17 136	0.09	101 143	0.51	112 383	0.57	1 887 424	9.51	1 436 648	7.24
2009	1 212 190	5.88	276 027	1.34	4 888 488	23.71	16 991	0.08	20 212	0.10	106 360	0.52	92 094	0.45	2 174 468	10.55	1 544 954	7.49
2010	1 267 065	5.70	343 670	1.55	5 250 409	23.61	16 427	0.07	31 919	0.14	89 141	0.40	95 712	0.43	2 396 626	10.78	1 760 612	7.92
2011	1 244 966	5.02	436 167	1.76	5 763 600	23.24	33 856	0.14	30 266	0.12	95 768	0.39	106 828	0.43	2 825 960	11.39	1 990 284	8.02
2012	1 278 691	4.99	512 524	2.00	5 627 343	21.94	45 992	0.18	30 231	0.12	101 547	0.40	118 710	0.46	2 901 726	11.31	2 247 778	8.76
2013	1 302 547	5.02	612 135	2.36	5 321 607	20.52	43 704	0.17	28 597	0.11	113 182	0.44	117 414	0.45	3 117 320	12.02	2 439 728	9.41
2014	1 338 989	5.21	656 349	2.55	5 260 521	20.46	53 892	0.21	14 236	0.06	124 226	0.48	126 116	0.49	2 927 063	11.38	2 434 416	9.47
2015	1 530 420	5.85	611 159	2.34	5 499 226	21.03	27 619	0.11	27 079	0.10	82 199	0.31	116 017	0.44	2 921 097	11.17	2 468 838	9.44
2016	1 396 288	4.61	619 250	2.05	6 575 844	21.73	27 389	0.09	17 628	0.06	68 312	0.23	120 270	0.40	2 977 674	9.84	2 554 765	8.44
2017	1 492 688	4.17	688 605	1.92	7 652 782	21.38	39 327	0.11	23 373	0.07	59 250	0.17	130 835	0.37	3 180 086	8.88	3 041 259	8.49

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

Tabela 9. Struktura składki przypisanej brutto w grupach działu ubezpieczeń majątkowych, w latach 2004-2017 (w tys. zł) (2)

Rok	Ubezpieczenia OC wynikającej z posiadania i użytkowania pojazdów lądowych		Ubezpieczenia OC wynikającej z posiadania i użytkowania statków powietrznych		Ubezpieczenia OC za żeglugę morską i śródlądową		Ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej ogólnej		Ubezpieczenia kredytu		Gwarancja ubezpieczeniowa		Ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych		Ubezpieczenia ochrony prawnej		Ubezpieczenia turystyczne	
	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%
2004	4 922 714	33.90	20 256	0.14	19 359	0.13	622 275	4.28	260 738	1.80	120 586	0.83	263 422	1.81	8 964	0.06	94 992	0.65
2005	5 519 149	35.99	29 197	0.19	17 147	0.11	706 743	4.61	315 420	2.06	136 116	0.89	242 885	1.58	11 739	0.08	95 131	0.62
2006	5 772 815	35.95	23 740	0.15	16 955	0.11	821 372	5.12	445 465	2.77	150 245	0.94	295 173	1.84	17 410	0.11	156 734	0.98
2007	6 168 341	35.17	21 156	0.12	17 614	0.10	848 869	4.84	509 152	2.90	183 184	1.04	496 812	2.83	35 297	0.20	183 172	1.04
2008	7 009 941	35.31	21 464	0.11	15 477	0.08	973 481	4.90	491 991	2.48	214 973	1.08	544 213	2.74	73 562	0.37	209 951	1.06
2009	7 134 874	34.61	24 052	0.12	25 841	0.13	1 113 476	5.40	460 102	2.23	277 300	1.34	866 782	4.20	96 684	0.47	286 674	1.39
2010	7 535 402	33.89	24 322	0.11	19 136	0.09	1 249 534	5.62	465 144	2.09	318 195	1.43	787 806	3.54	239 848	1.08	346 406	1.56
2011	8 599 720	34.67	26 307	0.11	19 558	0.08	1 439 890	5.81	544 732	2.20	302 843	1.22	764 613	3.08	169 802	0.68	406 297	1.64
2012	8 931 151	34.82	29 729	0.12	19 627	0.08	1 746 348	6.81	502 609	1.96	274 662	1.07	723 542	2.82	100 189	0.39	454 743	1.77
2013	8 464 824	32.65	26 256	0.10	19 391	0.07	1 859 275	7.17	526 571	2.03	294 614	1.14	1 019 614	3.93	126 218	0.49	496 257	1.91
2014	8 071 074	31.39	21 650	0.08	23 816	0.09	1 920 130	7.47	494 537	1.92	347 177	1.35	1 270 010	4.94	79 897	0.31	546 917	2.13
2015	8 380 674	32.05	24 633	0.09	23 380	0.09	2 009 120	7.68	395 908	1.51	356 747	1.36	855 016	3.27	176 353	0.67	642 066	2.46
2016	11 660 865	38.53	24 327	0.08	23 007	0.08	1 863 795	6.16	415 663	1.37	336 358	1.11	667 618	2.21	74 646	0.25	843 142	2.79
2017	14 810 087	41.37	21 778	0.06	20 112	0.06	1 953 253	5.46	389 667	1.09	449 096	1.25	763 912	2.13	99 323	0.28	985 584	2.75

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

W zakresie pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych (Tabela 8., Tabela 9.), najczęściej sprzedawanych jest ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej wynikającej z posiadania i użytkowania pojazdów lądowych oraz ubezpieczeń casco pojazdów lądowych. Widać, że obowiązkowe ubezpieczenia posiadaczy pojazdów mechanicznych, rozszerzane czasem o dodatkowe umowy chroniące właścicieli pojazdów, są głównym źródłem pozyskiwanych przez polskich ubezpieczycieli składek (około 60%). Dane pokazują, że ludność oraz przedsiębiorstwa w Polsce w dalszej kolejności ubezpieczają także posiadane mienie od szkód spowodowanych żywiołami oraz kradzieży (około 20%). Udział poszczególnych pozostałych ubezpieczeń można uznać za marginalny, ponieważ suma udziałów dalszych czternastu grup ubezpieczeń to około 20% wszystkich pozyskiwanych składek. Komisja Nadzoru Finansowego w opracowaniach dotyczących rynku ubezpieczeniowego przedstawiła także, że w roku 2017 najwięcej składek przypisanych brutto pozyskanych zostało od gospodarstw domowych (około 55%) oraz przez sektor przedsiębiorstw niefinansowych (około 38%).²³³ W zakresie ubezpieczeń działu II to te dwie grupy podmiotów mają największy udział w wykupowaniu umów ubezpieczeń majątkowych.

Tabela 10. oraz Wykres 1. prezentują dane przedstawiające liczebność pośredników ubezpieczeniowych działających w Polsce w latach 2004-2017. Na przestrzeni lat widać zdecydowaną tendencję spadkową, jeśli chodzi o liczebność agentów wyłącznych zarówno działu I, jak i działu II ubezpieczeń. Pomimo to nadal są oni najbardziej liczną grupą pośredników działających na terytorium Polski.²³⁴ Odwrotnie sytuacja wygląda w przypadku multiagentów. Można zauważyć powolny wzrost ich liczby na polskim rynku ubezpieczeniowym, a wśród nich zdecydowanie przeważają multiagenci oferujący ubezpieczenia obydwu działów (których nagły przyrost od roku 2009 tłumaczony jest kryzysem rynku kredytów, wzrostem zainteresowania tą formą sprzedażową dzięki inwestycji multiagentów w reklamy telewizyjne, ich konkurencyjnym ofertom i lepszemu rozpoznaniu na rynku produktów ubezpieczeniowych. W tym czasie multiagenci niezobowiązani do zawarcia

²³³ https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/V_Sprawozdanie_statystyczne_2017_63105.xlsx [dostęp: 16.11.2018]

²³⁴ Lisowski, J. i Zieniewicz, M. (2016). Zmiany w kanale agencyjnym na rynku ubezpieczeniowym w Polsce, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H–Oeconomia*, 49(4), s. 338

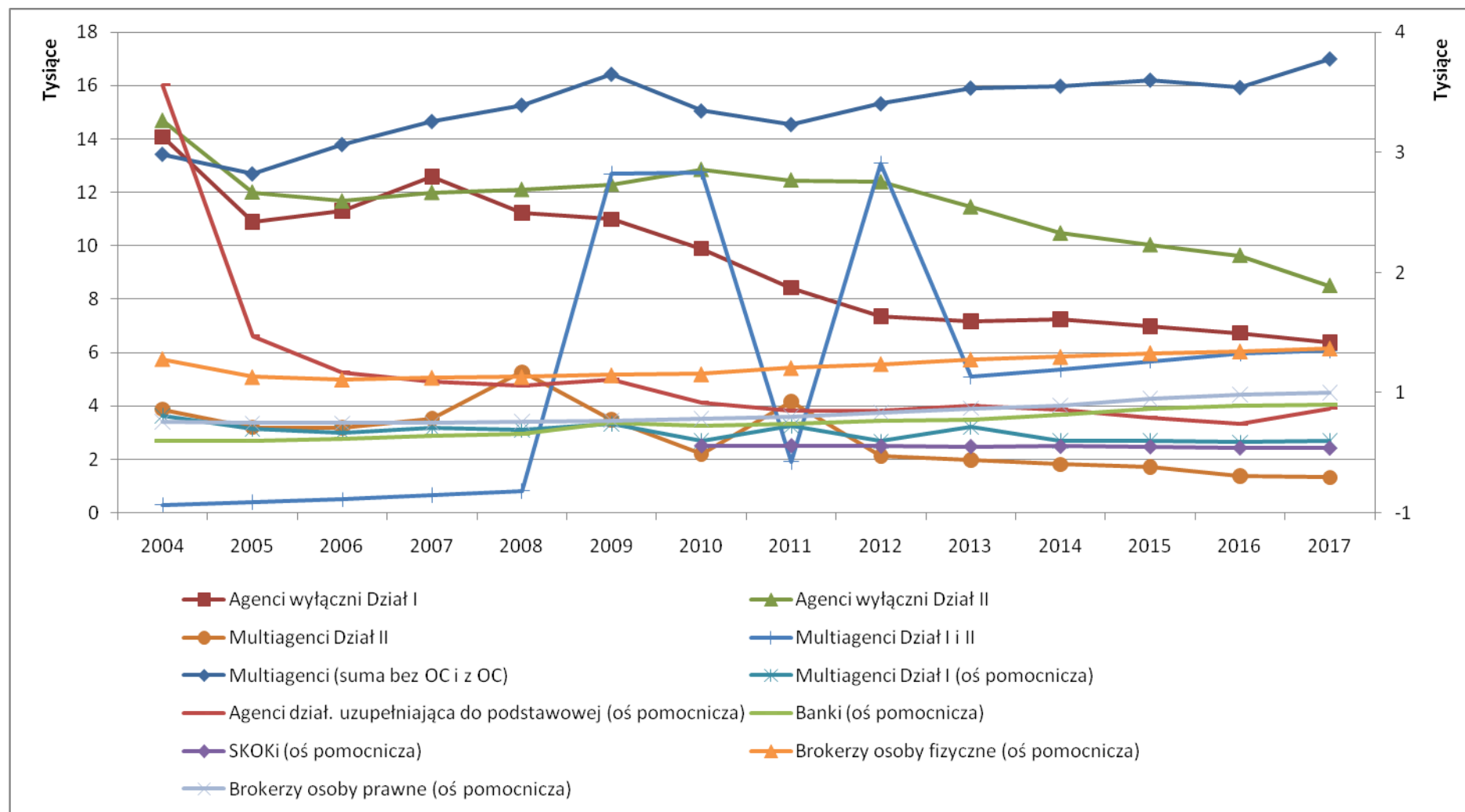
obowiązkowego ubezpieczenia OC – prowadzący działalność agencyjną na rzecz więcej niż jednego zakładu ubezpieczeń w obrębie różnych grup ubezpieczeń, przekwalifikowywali się na multiagentów prowadzących działalność agencyjną na rzecz więcej niż jednego zakładu ubezpieczeń w obrębie tych samych działów ubezpieczeń – zobowiązanych do zawarcia obowiązkowej umowy OC). W przypadku agentów prowadzących działalność agencyjną jako uzupełniającą do działalności podstawowej, to po dużym spadku w roku 2005 (będącym skutkiem spadku liczby agentów wyłącznych), ich liczba utrzymuje się na względnie stałym poziomie. W przypadku banków jako pośredników ubezpieczeniowych obserwowalny jest powolny wzrost, który wynika z popularności stosowanego kanału pośrednictwa nazywanego bancassurance, a liczba SKOK-ów trudniących się pośrednictwem produktów ubezpieczeniowych rok rocznie maleje, co wynika z ogłoszenia upadłości przez wiele SKOK-ów w ostatnich latach. Coraz silniejszą grupą pośredników są natomiast brokerzy ubezpieczeniowi, zarówno jeśli chodzi o osoby fizyczne, jak i prawne.

Tabela 10. Statystyki opisowe dotyczące pośredników ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2004-2017

		Liczba obserwacji	Średnia	Odchylenie standardowe	Minimum	Maksimum
Agenci wyłączni suma		14	20 926.93	3 820.78	14 873	28 765
Agenci wyłączni Dział I		14	9 376.21	2 495.80	6 371	14 080
Agenci wyłączni Dział II		14	11 607.07	1 536.75	8 502	14 685
Multiagenci		14	15 157.79	1 225.76	12 695	17 000
w tym multiagenci zobowiązani do zawarcia umowy OC:	Multiagenci Dział I	14	166.07	70.07	87	309
	Multiagenci Dział II	14	2 804.57	1 186.30	1 325	5 278
	Multiagenci Dział I i II	14	5 089.43	4 777.39	298	13 085
Agenci prowadzący działalność agencyjną jako uzupełniającą do podstawowej		14	658.50	717.84	237	3 062
Banki		14	238.21	104.97	96	397
SKOKi		8	50.63	7.78	38	59
Brokerzy suma		14	1 055.29	178.37	856	1 368
Brokerzy osoby fizyczne		14	724.00	90.30	611	866
Brokerzy osoby prawne		14	331.29	92.48	245	502

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

Wykres 1. Liczba pośredników ubezpieczeniowych w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

W przypadku osób fizycznych wykonujących czynności agencyjne (Tabela 11. i Wykres 2.) widać, że w zależności od roku zarówno dla działu I, jak i działu II, ich liczba oscyluje pomiędzy 15 a 50 tysięcy. W przypadku pracy na rzecz działu I i II silnie zauważalny jest nagły wzrost ich liczebności od roku 2015. Bezpośrednią przyczyną tak nagłego skoku było wejście w życie Rekomendacji U, dotyczącej dobrych praktyk w zakresie bancassurance (regulującej kwestie sprzedaży ubezpieczeń w bankach), opracowanej przez Komisję Nadzoru Finansowego, w dniu 1 kwietnia 2015 roku.²³⁵ OFWCA, działając na rzecz agenta, ma przede wszystkim pozyskiwać nowych klientów oraz wykonywać czynności przygotowawcze, zmierzające do zawarcia umowy ubezpieczenia. W wyniku rekomendacji KNF pracownicy banków, aby nadal mieć prawo do sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, masowo musieli zostać osobami wykonującymi czynności agencyjne.

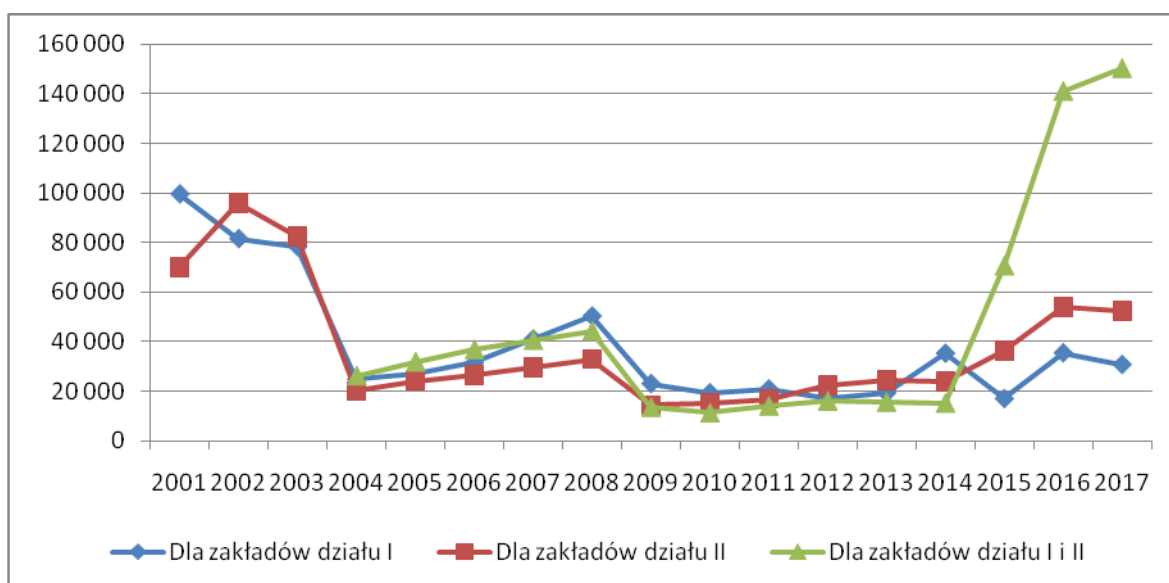
Tabela 11. Statystyki opisowe dotyczące liczby osób fizycznych wykonujących czynności agencyjne w Polsce, w latach 2000-2017

	Liczba obserwacji	Średnia	Odchylenie standardowe	Minimum	Maksimum
Dla zakładów działu I	18	42 827.06	30 803.11	16 928	119 134
Dla zakładów działu II	18	37 939.39	23 883.01	14 350	95 736
Dla zakładów działu I i II	14	44 796.50	45 824.88	11 227	150 339
Razem	18	115 608.20	60 971.12	45 833	233 402

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

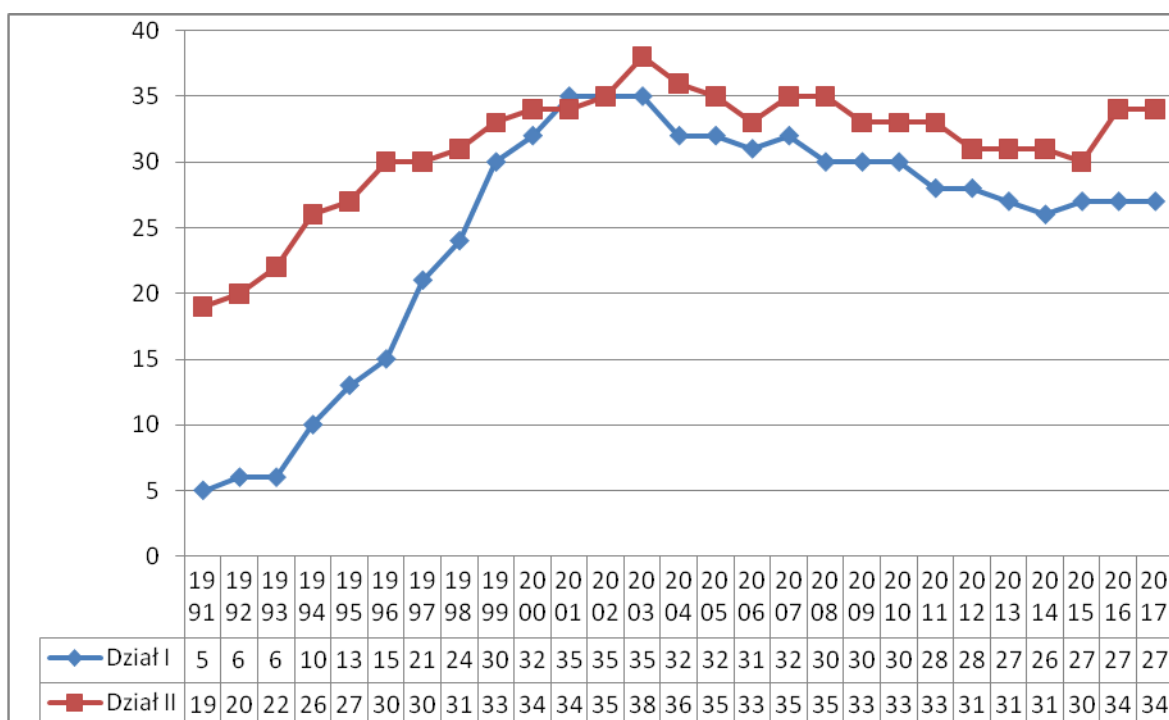
²³⁵ https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_U_38338.pdf [dostęp: 28.09.2018]

Wykres 2. Liczba osób fizycznych wykonujących czynności agencyjne w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

Wykres 3. Liczba zakładów ubezpieczeń w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

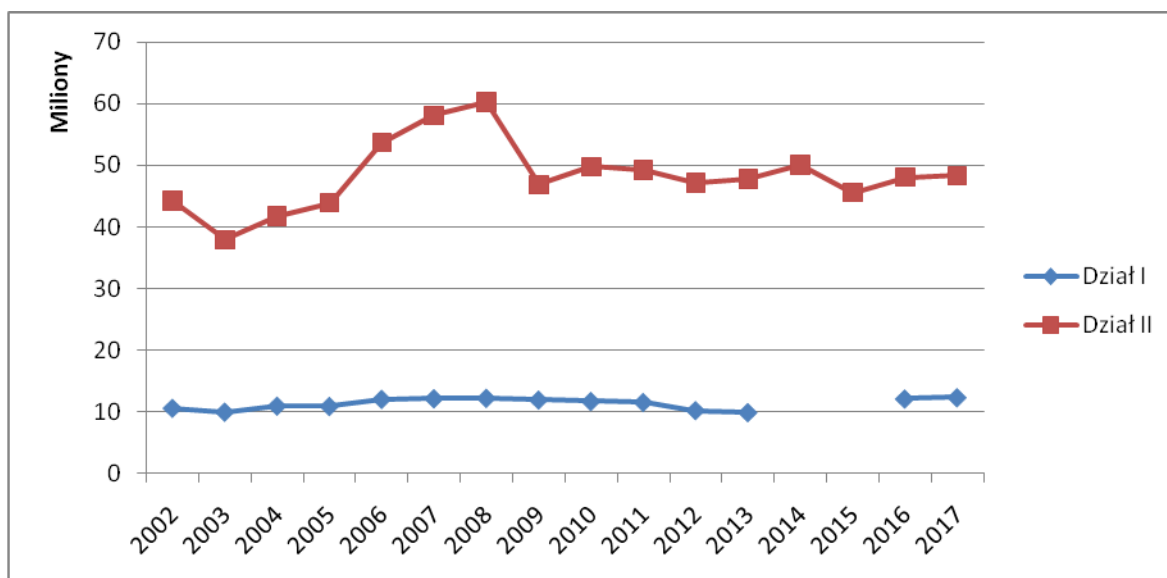
Liczba zakładów ubezpieczeń w Polsce (Wykres 3.) jest od początku obecnego wieku stosunkowo stała i nie zmieniała się znacząco w czasie. Mogłoby się wydawać, że nie ma wielu przedsiębiorstw, które zajmują się sprzedażą produktów ubezpieczeniowych. Z drugiej jednak strony, specyfika funkcjonowania ubezpieczycieli jest niezwykle skomplikowana i wymaga zgody na działalność od organu nadzoru, jakim jest Komisja Nadzoru Finansowego. Utrudnia to możliwość dowolnego otwierania takiej działalności. Patrząc na liczbę zawartych w latach 2002-2017 umów ubezpieczenia (Tabela 12. i Wykres 4.) można także zaryzykować stwierdzenie, że stosunkowo stały popyt na produkty ubezpieczeniowe nie wpływa na zwiększenie podaży, a co za tym idzie, prób powstawania nowych ubezpieczycieli.

Tabela 12. Statystyki opisowe dotyczące liczby czynnych umów ubezpieczenia na koniec okresu w Polsce, w latach 2004-2017

	Liczba obserwacji	Średnia	Odchylenie standardowe	Minimum	Maksimum
Dział I	14	11 400 000	895 267	9 903 697	12 400 000
Dział II	16	48 300 000	5 601 268	37 900 000	60 200 000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

Wykres 4. Liczba zawartych umów ubezpieczenia w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF

Analiza struktury pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce pomogła w scharakteryzowaniu modelu pośrednictwa. Charakteryzuje się on poniższymi cechami:

- Wśród pośredników ubezpieczeniowych najwięcej jest osób fizycznych wykonujących czynności agencyjne;
- Następni w strukturze są agenci wyłączni, multiagenci, brokerzy, agenci prowadzący działalność agencyjną jako uzupełniającą do podstawowej, na końcu osoby prawne;
- Zauważa się spadek agentów wyłącznych na rzecz wzrostu udziału multiagentów oferujących równocześnie ubezpieczenia działu I i II;
- Na rynku przybywa brokerów ubezpieczeniowych.

Obserwowane zmiany mogą świadczyć o rozwoju pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce. Coraz więcej pośredników trudni się sprzedażą obydwu działów oraz wielu grup ubezpieczeń. Struktura kanałów sprzedaży podążająca w tym kierunku sugeruje, że klienci rynku ubezpieczeniowego oczekują kompleksowej obsługi w zakresie wszystkich swoich potrzeb, a rynek dostosowuje się do tego. Nie można jednak wykluczyć, że na model pośrednictwa wpływają także czynniki typowo makroekonomiczne oraz sektorowe. Badanie determinant pozwoli odpowiedzieć na pytanie, czy takie zależności występują.

2.2. Opis modeli wykorzystanych w badaniu nad determinantami

Badanie modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego opiera się na próbie wyłonienia determinant makroekonomicznych oraz sektorowych, które wpływają na strukturę sprzedażową działu I oraz działu II ubezpieczeń. Analiza jest etapem pracy prowadzącym do realizacji trzeciego celu dysertacji, czyli **określenia determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce** (Cel 3.).

Przeprowadzona analiza literatury pokazała, że próba określenia czynników wpływających na funkcjonujący w Polsce model pośrednictwa ubezpieczeniowego nie została do tej pory podjęta. Ograniczeniem w takim badaniu jest dostępność krótkiego

szeregu wyłącznie rocznych (lata 2002-2017) danych, dotyczących pośrednictwa i jego udziału w rynku ubezpieczeń. W związku z powyższym analiza jest oparta na regresji liniowej, wykorzystującej podstawowe zmienne makroekonomiczne i sektorowe. Modele dla pośredników działu ubezpieczeń na życie opierają się na wzorze:

$$y = \alpha + x_1\beta_1 + x_2\beta_2 + \dots + x_K\beta_K + \varepsilon, \text{ dla } i = 1, \dots, N$$

gdzie:

y – zmienna zależna;

y = [SPB_Dz_I_Agenci_total_ln; SPB_Dz_I_Agenci_os_fizyczne_ln;
 SPB_Dz_I_Agenci_os_pr_ln; SPB_Dz_I_Agenci_os_pr_banki_ln;
 SPB_Dz_I_Agenci_os_pr_SKOKi_ln; SPB_Dz_I_Agenci_os_pr_inne_ln;
 SPB_Dz_I_Agenci_bez_os_prj_ln; SPB_Dz_I_Brokerzy_total_ln;
 SPB_Dz_I_Brokerzy_os_fizyczne_ln; SPB_Dz_I_Brokerzy_os_pr_ln]

x_K – K zmiennych niezależnych;

x = [Inflacja_(rok poprzedni=100); Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom(rok poprzedni=100); PKB_per_capita; Ludnosc_ogolem_ln; Stopa_bezrobocia;
 ROE_Dz_I; ROA_Dz_I;
 Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I; Rezerwy_tech-
 -ub_Dz_I_ln; Dyn_SPB_Dz_I; Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I]

ε – błąd losowy;

N – liczba obserwacji.

Modele dla pośredników działu pozostałych ubezpieczeń na życie oraz majątkowych opierają się na wzorze:

$$y = \alpha + x_1\beta_1 + x_2\beta_2 + \dots + x_K\beta_K + \varepsilon, \text{ dla } i = 1, \dots, N$$

gdzie:

y – zmienna zależna;

y = [SPB_Dz_II_Agenci_total_ln; SPB_Dz_II_Agenci_os_fizyczne_ln;
SPB_Dz_II_Agenci_os_pr_ln; SPB_Dz_II_Agenci_os_pr_banki_ln;
SPB_Dz_II_Agenci_os_pr_SKOKi_ln; SPB_Dz_II_Agenci_os_pr_inne_ln;
SPB_Dz_II_Agenci_bez_os_prj_ln; SPB_Dz_II_Agenci_art_10_ln;
SPB_Dz_II_Brokerzy_total_ln; SPB_Dz_II_Brokerzy_os_fizyczne_ln;
SPB_Dz_II_Brokerzy_os_pr_ln]

x_K – K zmiennych niezależnych;

x = [Inflacja_(rok poprzedni=100); Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom(rok poprzedni=100); PKB_per_capita; Ludnosc_ogolem_ln; Stopa_bezrobocia;
ROE_Dz_II; ROA_Dz_II;
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II; Rezerwy_tech-
-ub_Dz_II_ln; Dyn_SPB_Dz_II; Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II]

ε – błąd losowy;

N – liczba obserwacji.

Charakterystyka wykorzystanych zmiennych znajduje się w poniższych tabelach (Tabela 13., Tabela 14.).

Tabela 13. Zmienne zależne wykorzystane w badaniu determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce

Dział I	Dział II	Charakterystyka zmiennej
SPB_Dz_I_Agenci_total_ln	SPB_Dz_II_Agenci_total_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez agentów ubezpieczeniowych; dane pozyskane z bazy KNF
SPB_Dz_I_Agenci_os_fizyczne_ln	SPB_Dz_II_Agenci_os_fizyczne_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych; dane pozyskane z bazy KNF
SPB_Dz_I_Agenci_os_pr_ln	SPB_Dz_II_Agenci_os_pr_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych; dane pozyskane z bazy KNF
SPB_Dz_I_Agenci_os_pr_banki_ln	SPB_Dz_II_Agenci_os_pr_banki_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez agentów ubezpieczeniowych w formie banków; dane pozyskane z bazy KNF
SPB_Dz_I_Agenci_os_pr_SKOKi_ln	SPB_Dz_II_Agenci_os_pr_SKOKi_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez agentów ubezpieczeniowych w formie SKOK-ów; dane pozyskane z bazy KNF
SPB_Dz_I_Agenci_os_pr_inne_ln	SPB_Dz_II_Agenci_os_pr_inne_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez agentów ubezpieczeniowych w formie innych osób prawnych; dane pozyskane z bazy KNF
SPB_Dz_I_Agenci_bez_os_prj_ln	SPB_Dz_II_Agenci_bez_os_prj_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez agentów ubezpieczeniowych nie posiadających osobowości prawnej; dane pozyskane z bazy KNF
-	SPB_Dz_II_Agenci_art_10_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez agentów ubezpieczeniowych pośredniczących przy zawieraniu umów ubezpieczenia, które pozostają w bezpośrednim związku z ich podstawową działalnością i nie wymagają szczegółowej wiedzy w zakresie ubezpieczeń, oraz gdy czas trwania umowy ubezpieczenia nie przekracza 12 miesięcy, wykonujący czynności agencyjne przy pomocy osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę; dane pozyskane z bazy KNF
SPB_Dz_I_Brokerzy_total_ln	SPB_Dz_II_Brokerzy_total_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez brokerów ubezpieczeniowych; dane pozyskane z bazy KNF
SPB_Dz_I_Brokerzy_os_fizyczne_ln	SPB_Dz_II_Brokerzy_os_fizyczne_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych; dane pozyskane z bazy KNF
SPB_Dz_I_Brokerzy_os_pr_ln	SPB_Dz_II_Brokerzy_os_pr_ln	Logarytm naturalny składki przypisanej brutto, generowanej przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych; dane pozyskane z bazy KNF

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 14. Zmienne niezależne (makroekonomiczne i sektorowe), wykorzystane w badaniu determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce

Dział I	Dział II	Charakterystyka zmiennej
Inflacja_(rok poprzedni=100)		Wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych, obliczany w oparciu o badania cen na rynku detalicznym i badania budżetów gospodarstw domowych; dane pozyskane z bazy GUS
Dochod _do_dyspozycji_brutto_gosp_dom(rok poprzedni=100)		Wskaźnik dochodu rozporządzalnego, na który składają się dochody indywidualne członków gospodarstwa domowego oraz dochody przyznane na gospodarstwo domowe; dane pozyskane z bazy GUS
PKB_per_capita		Produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca; dane pozyskane z bazy GUS
Ludnosc_ogolem_In		Logarytm naturalny ludności ogółem (ludność w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym); dane pozyskane z bazy GUS
Stopa_bezrobocia		Stosunek liczby bezrobotnych zarejestrowanych do liczby ludności aktywnej zawodowo; dane pozyskane z bazy GUS
ROE_Dz_I	ROE_Dz_II	Stopa zwrotu z kapitału własnego; dane pozyskane z bazy GUS
ROA_Dz_I	ROA_Dz_II	Stopa zwrotu z aktywów; dane pozyskane z bazy GUS
Udzial_jednostek_z_ dodatnim_wynikiem _finansowym_netto_ Dz_I	Udzial_jednostek_z_ dodatnim_wynikiem _finansowym_netto_ Dz_II	Udział w rynku jednostek z dodatnim wynikiem finansowym netto (%); dane pozyskane z bazy GUS
Rezerwy_tech- ub_Dz_I_In	Rezerwy_tech- ub_Dz_II_In	Logarytm naturalny rezerw techniczno-ubezpieczeniowych; dane pozyskane z bazy KNF
Dyn_SPB_Dz_I	Dyn_SPB_Dz_II	Wskaźnik składki przypisanej brutto w badanym okresie do składki przypisanej brutto w poprzednim okresie; dane pozyskane z bazy KNF
Wsk_kosztow_akwiz ycji_Dz_I	Wsk_kosztow_akwiz ycji_Dz_II	Wskaźnik kosztów akwizycji do składki przypisanej brutto; dane pozyskane z bazy KNF

Źródło: Opracowanie własne

Do analizy determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce wykorzystany został pakiet statystyczny Gretl.

2.3. Badanie determinant pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce

Badanie determinant opiera się na analizie wpływu czynników makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto, generowaną przez agentów oraz brokerów ubezpieczeniowych, działających w różnych formach. Analiza pozwoli odpowiedzieć na pytanie, jakie czynniki wpływają na strukturę dystrybucji prowadzoną przez pośredników ubezpieczeniowych w Polsce.

2.3.1. Analiza determinant pośrednictwa w dziale ubezpieczeń na życie

Pierwszą grupą poddaną badaniu zostali agenci ubezpieczeniowi. Sprawdzony został wpływ zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na składki przypisane brutto generowane przez agentów ubezpieczeniowych ogółem, a także bardziej szczegółowo: działających w formie osób fizycznych, osób prawnych – a w tym także banki, SKOK-i i inne osoby prawne – oraz nieposiadających osobowości prawnej.

W przypadku agentów ubezpieczeniowych ogółem (Tabela 139., Tabela 140., Tabela 141., Tabela 142.) zauważono, że na wzrost składki przypisanej brutto pozyskiwanej przez tę grupę pozytywnie wpływa inflacja. Składki w ubezpieczeniach na życie mogą za zgodą ubezpieczającego być rokrocznie indeksowane. Jest to wzrost składki, który ma zapobiegać skutkom inflacji (czyli obniżeniu sum ubezpieczenia). Może być to zatem powód rosnącej składki przypisanej brutto przy obserwowanym rosnącym wskaźniku cen towarów i usług. Kolejnym czynnikiem pozytywnie wpływającym na składkę generowaną przez agentów ubezpieczeniowych jest dochód do dyspozycji gospodarstw domowych. Wzrost wskaźnika dochodu rozporządzalnego determinuje wzrost pozyskiwanej składki. Wskazywałoby to na fakt, że wyższe dochody gospodarstw domowych dają dodatkowe środki finansowe, które społeczeństwo przeznacza także na umowy ubezpieczenia na życie. Drugą zmienną potwierdzającą taką zależność jest oddziaływanie stopy bezrobocia. Wzrost pozyskiwanej przez agentów składki jest związany ze spadkiem stopy bezrobocia. Pozyskane zatrudnienie wiąże się z dodatkowymi środkami finansowymi, dzięki którym możliwe jest finansowanie umów ubezpieczenia. Dodatkowo często pracodawcy ułatwiają to poprzez współpracę z agentami, którzy w miejscach pracy organizują spotkania i oferują grupowe ubezpieczenia na życie. Dzięki temu często osoby, które nigdy same nie zdecydowałyby się na spotkanie z pośrednikiem w celu wykupienia polisy, zawierają umowy dla siebie i rodziny. Analizując wpływ zmiennych sektorowych można zauważyć, że wskaźniki rentowności (ROE i ROA) nie mają jednoznacznego wpływu na działalność agentów ubezpieczeniowych. Okazuje się, że na działalność agentów ogółem nie ma wpływu stopa zwrotu z kapitału własnego (nie tak ważne jest, jak sektor zarabia na niezadłużonym kapitale),

a istotny jest zwrot z aktywów. Wzrost generowanej składki przypisanej brutto powoduje spadek ROA. Sytuacja taka może mieć miejsce w przypadku sumy bilansowej rosnącej szybciej od pobieranych składek. Może to oznaczać rozwój sektora ubezpieczeń działu I, któremu często towarzyszy rozszerzanie oferty produktowej, a to z kolei wspiera dodatkową działalność agentów. Kondycja finansowa sektora nie jest jednak czynnikiem, który jednoznacznie wpływa na sprzedaż polis przez agentów, ale widoczny jest wpływ udziału firm z dodatnim wynikiem finansowym netto. Wzrost liczby firm, które osiągają zysk, wiąże się z bardziej zrównoważonym rynkiem, który może przeznaczać środki na rozwój i inwestycje w zakresie oferty produktowej. W wyniku lepszego dopasowania produktów, społeczeństwo chętniej się ubezpiecza, co potwierdza wnioski dotyczące stopy zwrotu z aktywów. Determinantem sprzedaży przez agentów są także rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe. Jest to kategoria silnie i bezpośrednio powiązana ze składką przypisaną brutto. Wykazana silna relacja wskazuje na to, że to agenci mają duży udział w sprzedaży ubezpieczeń na życie. Dynamika składki przypisanej brutto także dodatnio wpływa na składkę generowaną przez agentów ubezpieczeniowych. Potwierdzać to może dominujący na rynku ubezpieczeniowym udział agentów sprzedających polisy na zdrowie i życie. Wyniki pokazują, że omówione zmienne w około 89% tłumaczą zmienność składki przypisanej brutto generowanej przez agentów ubezpieczeniowych, a współczynnik zmienności resztowej wskazuje, że modele nadają się do praktycznego zastosowania, ponieważ czynniki losowe mają wpływ na składkę tylko w około 1%.

Analizując bardziej szczegółowo zauważono, że na składkę przypisaną brutto pozyskiwaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych (Tabela 143., Tabela 144.) inflacja oddziałuje w przeciwny sposób niż w przypadku agentów ogółem. Ujemna relacja może być spowodowana sytuacją, w której w okresach spadku wartości pieniądza mniej klientów agentów działających jako osoby fizyczne zawiera umowy ubezpieczenia, bądź ich klienci w mniejszym stopniu decydują się na indeksację składek. Ten aspekt mógłby być potwierdzony relacją rozporządzalnego dochodu i generowanej składki. Wzrost dochodu powoduje większe składki przypisane brutto, zatem poprawa kondycji finansowej społeczeństwa ma wpływ na opłacane składki za polisy. W przypadku sprzedaży

prowadzonej przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych zauważono także wpływ produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca. Wzrost rozwoju gospodarki Polski wpływa na wzrost składki przypisanej, ale opierając się na wcześniejszej analizie można przypuszczać, że jest to wyłącznie zależność pośrednia. Wzrost gospodarczy wiąże się z większymi zarobkami społeczeństwa, a to dopiero one bezpośrednio wpływają na zawieranie umów ubezpieczenia. Badanie pokazało też, że liczba ludności w Polsce ma pewien wpływ na ilość pozyskiwanych składek. Pomimo malejącej liczby ludności, okazuje się, że wielkość składek przypisanych w zakresie działu I rośnie. Może to świadczyć o rosnącej świadomości możliwości ubezpieczania zdrowia i życia w firmach ubezpieczeniowych oraz chęci zabezpieczenia bliskich finansowo w dobie starzejącego się społeczeństwa. W zakresie zmiennych sektorowych tylko udział jednostek z dodatnim wynikiem finansowym pozytywnie wpływa na generowane przez agentów w formie osób fizycznych składki przypisane brutto. Rozwój sektora ubezpieczeń na życie oznacza także prowadzenie działań ubezpieczycieli w zakresie edukacji ubezpieczeniowej, poszerzania oferty produktów, często coraz lepiej odpowiadających na potrzeby konkretnych grup społeczeństwa. Wszystkie te czynniki wpływają na zwiększoną chęć ubezpieczania się przez ludność polską. Przeprowadzone testy pokazały, że analizowane zmienne w około 70% wyjaśniają zmiany zmiennej zależnej, a modele w pełni nadają się do praktycznego zastosowania (współczynnik zmienności resztowej to około 0%).

Podczas badania agentów ubezpieczeniowych działających w formie osób prawnych wzięte pod uwagę zostały: osoby prawne ogółem (Tabela 145., Tabela 146., Tabela 147., Tabela 148.), banki (Tabela 149., Tabela 150., Tabela 151., Tabela 152.), SKOK-i (Tabela 153., Tabela 154., Tabela 155., Tabela 156.) oraz inne osoby prawne (Tabela 157., Tabela 158., Tabela 159., Tabela 160.). Okazuje się, że na składkę przypisaną brutto generowaną przez osoby prawne, a w tym banki i SKOK-i, pozytywnie wpływa inflacja. Może sugerować to, że klienci tych podmiotów częściej zgadzają się na indeksację składek. Niewykluczone, że podmioty prawne trudniące się sprzedażą ubezpieczeń na życie, w lepszy sposób rozumieją działania rynku i skutki inflacji dla sumy ubezpieczeniowej, a co za tym idzie, częściej udaje im się nakłonić na nią swoich klientów. W przypadku dochodu

rozporządzalnego, wpływa on tylko na składkę przypisaną pozyskiwaną przez SKOK-i. Okazuje się, że więcej składek pozyskiwanych jest przez SKOK-i w sytuacji, kiedy dochód rozporządzalny maleje. Wyjaśnieniem takiej relacji mogą być często bardziej konkurencyjne warunki oferowanych przez SKOK-i produktów. Osoby będące w potrzebie finansowej, które nie uzyskiwałyby pomocy w bankach, często okazują się odpowiednim klientem dla SKOK-ów. Członkowski charakter SKOK-ów powoduje, że stosowane są niższe kryteria do weryfikacji ryzyka klientów. Stąd też osoby, których dochód rozporządzalny maleje, mogą częściej zgłaszać się do SKOK-ów w celu poprawy sytuacji finansowej, a przy okazji mogą być namawiane na produkty ubezpieczenia na zdrowie i życie. W przypadku agentów ubezpieczeniowych działających w formie osób prawnych ogółem oraz banków i innych osób prawnych, na składkę przypisaną wpływa także liczba ludności. Tak jak w przypadku agentów działających w formie osób fizycznych, relacja przebiega w przeciwnym kierunku. Składka przypisana brutto pozyskiwana przez agentów w formie osób prawnych wzrasta pomimo malejącej liczby ludności. Może być to związane z częstszym zawieraniem umów ubezpieczenia na życie, ale także z przywoływaną już indeksacją. Malejąca liczba ludności nie powodowałaby wtedy spadku wartości składek. W przypadku stopy bezrobocia zauważono, że jej wzrost wpływa pozytywnie na składki przypisane generowane przez osoby prawne ogółem, banki, SKOK-i i inne osoby prawne. Może być to związane z sytuacją, gdy w słabszym dla gospodarki okresie, gdy stopa bezrobocia rośnie, ludzie przy okazji chęci zabezpieczenia się finansowo przed skutkami możliwości utracenia zatrudnienia, dowiadują się o możliwości zawarcia ubezpieczenia na życie z dodatkowymi opcjami, np. rent czy spłaty kredytu w okresie braku zatrudnienia. Na składki generowane przez wszystkich agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych wpływają takie zmienne sektorowe, jak udział firm z dodatnim wynikiem finansowym oraz poziom rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Korzystna kondycja finansowa sektora stymuluje zawieranie dodatkowych umów i brak rezygnacji z polis, a z nimi bezpośrednio wiążą się utrzymywane przez ubezpieczycieli rezerwy. W przypadku dynamiki składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach na życie, wpływa ona wyłącznie na składki generowane przez agentów działających w formie innych osób prawnych. Świadczy to o tym, że sprzedaż prowadzona przez tę grupę agentów (spośród omawianych osób prawnych) w największym stopniu zależy od ogólnej sprzedaży

w sektorze ubezpieczeń działu I. Wskaźnik kosztów akwizycji jest zmienną, dla której wykazano zależność wyłącznie dla składek generowanych przez agentów działających w formie osób prawnych ogółem oraz SKOK-ów. Zmienna wykorzystywana jest do oceny ryzyka kosztów operacyjnych. Zauważony wpływ spadku wskaźnika na składki przypisane może oznaczać niższe prowizje wypłacane tym pośrednikom bądź niższe koszty ponoszone przez ubezpieczyciela w związku z analizą i oceną ryzyka dla klientów tej grupy agentów. Badanie pokazało, że dobrane zmienne w znacznym stopniu wyjaśniają zmiany składek generowanych przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych ogółem (90%), banki (89%), SKOK-i (83%) oraz inne osoby prawne (86%). Dodatkowo modele nadają się do praktycznego zastosowania, ponieważ współczynnik zmienności resztowej wynosi odpowiednio 1% dla osób prawnych ogółem, 2-3% dla banków, 1% dla SKOK-ów oraz 1% dla innych osób prawnych.

Ostatnią grupą omawianych agentów ubezpieczeniowych są agenci działający w formie jednostki organizacyjnej bez osobowości prawnej (Tabela 161., Tabela 162.). Wśród estymowanych zmiennych wyłącznie liczba ludności, stopa bezrobocia oraz wskaźnik ROE wpływają na generowane przez nich składki. Na wzrost składki przypisanej brutto wpływa spadek ludności, malejąca stopa bezrobocia oraz zmniejszający się wskaźnik stopy zwrotu z kapitału własnego sektora ubezpieczeń na życie. Potwierdza to wniosek, że spadek liczby ludności nie powoduje malejącego zainteresowania społeczeństwa ubezpieczeniami działu *life*, a większe zatrudnienie w społeczeństwie wpływa na częstość zawieranych polis. W przypadku tej grupy agentów zauważony został dodatkowo ujemny wpływ wskaźnika stopy zwrotu z kapitału własnego. Oznacza to, że w tym przypadku ma znaczenie fakt rentowności kapitałów niezadłużonych. Rosnące kapitały własne, świadczące o stabilności rynku, wiążą się z jego rozwojem – zarówno pod względem finansowym, jak i jakościowym (dotyczącym między innymi rozwoju kanałów sprzedaży czy oferowanych produktów). Testy pokazały jednak, że zmienne tylko w około 52% wyjaśniają zmianę wysokości składek, a modele nie w pełni nadają się do praktycznego wykorzystania, ponieważ współczynnik zmienności resztowej wynosi około 5%.

Drugą grupą analizowanych pośredników ubezpieczeniowych są brokerzy. Wpływ zmiennych makroekonomicznych i sektorowych został sprawdzony dla brokerów ubezpieczeniowych ogółem (Tabela 163., Tabela 164., Tabela 165., Tabela 166.), ale także tych działających w formie osób fizycznych (Tabela 167., Tabela 168.) oraz osób prawnych (Tabela 169., Tabela 170., Tabela 171., Tabela 172.).

Wykazano, że na działalność brokerów ogółem oraz tych działających w formie osób fizycznych, negatywny wpływ wywiera inflacja. Malejąca inflacja determinuje wzrost pozyskiwanych przez nich składek przypisanych brutto. Wzrost wartości pieniądza powoduje większą sprzedaż polis ubezpieczenia na zdrowie i życie. Dodatkowo rosnący produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca Polski ma pozytywny wpływ na składki generowane przez brokerów ogółem oraz brokerów działających w formie osób prawnych. Wzrost gospodarczy, a co za tym idzie – możliwość bogacenia się społeczeństwa, odzwierciedla się w wyższych składkach przypisanych brutto. Dla tych samych dwóch grup brokerów zauważono także wpływ malejącej liczby ludności. Tak jak w poprzednich estymacjach, malejąca liczba ludności nie ma negatywnego wpływu na zawierane umowy ubezpieczenia działu I. Rozbieżność w oddziaływaniu zauważono w przypadku stopy bezrobocia. Okazało się, że w przypadku brokerów działających w formie osób fizycznych wskaźnik wpływa negatywnie, a w przypadku brokerów działających w formie osób prawnych stopa oddziałuje pozytywnie. Brokerzy działający w formie osób prawnych są większymi jednostkami organizacyjnymi od pojedynczych osób fizycznych. W sytuacji malejącej stopy bezrobocia społeczeństwo może chcieć zawierać więcej umów ubezpieczenia na zdrowie i życie ze względu na poprawiającą się kondycję finansową. W momencie gdy stopa bezrobocia rośnie, mogą natomiast pojawiać się obawy utraty pracy, więc ludność może poszukiwać możliwości ochrony, wykazując większe zaufanie do większych jednostek organizacyjnych. W przypadku brokerów ogółem oraz działających w formie osób prawnych, zauważono też pozytywny wpływ wskaźnika ROE oraz udziału jednostek z dodatnim wynikiem finansowym. Wyższa stopa zwrotu z kapitału własnego oraz większy udział zyskownych ubezpieczycieli determinują zmiany pozyskiwanych składek. W przypadku wskaźnika ROA,

dodatnia zależność została zauważona tylko w przypadku brokerów działających w formie osób prawnych. Większe zyski w sektorze mogą zachęcać do rozszerzania działalności brokerskiej, a co za tym idzie, pośredniczenia przy większej liczbie zawieranych umów ubezpieczenia na życie. Analiza wpływu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych wskazała dodatnią relację z brokerami ogółem i działającymi w formie osób prawnych oraz negatywną z brokerami działającymi w formie osób fizycznych. Pokazuje to ogromną różnicę i przewagę w działalności brokerów jako osób prawnych na polskim rynku ubezpieczeniowym. Potwierdza to zależność ostatniej zmiennej, jaką jest dynamika składki przypisanej brutto w całym sektorze ubezpieczeń działu I. Dynamika pozytywnie wpływa wyłącznie na brokerów ogółem oraz w formie osób prawnych. Świadczy to o tym, że wśród brokerów ubezpieczeniowych znaczący udział w generowanych składkach mają osoby prawne. Badanie pokazało, że zaproponowane modele można praktycznie wykorzystać, ponieważ współczynnik zmienności resztowej, czyli wpływ czynników losowych na generowane składki, wynosi dla brokerów ogółem około 1%, brokerów działających w formie osób fizycznych 2%, a brokerów działających w formie osób prawnych 3%. Zaproponowane zmienne niezależne wyjaśniają zmienność składek w odpowiednio około 76%, 54% oraz 78%.

2.3.2. Analiza determinant pośrednictwa w dziale ubezpieczeń majątkowych

Wzorem poprzedniej analizy, pierwszą grupą poddaną badaniu zostali agenci ubezpieczeniowi, działający w różnych formach prawnych. Przeanalizowano wpływ zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na składki przypisane brutto pozyskiwane przez agentów ubezpieczeniowych ogółem oraz: działających w formie osób fizycznych, osób prawnych (w tym także banki, SKOK-i i inne osoby prawne), nieposiadających osobowości prawnej oraz tak zwanych osób, przy pomocy których agenci wykonują czynności agencyjne.

Analiza determinant wpływających na składkę przypisaną brutto, generowaną przez agentów ubezpieczeniowych ogółem (Tabela 173., Tabela 174., Tabela 175., Tabela 176.) pokazała, że zmienną pozytywnie oddziałującą na jej wysokość jest inflacja. Spadek wartości pieniądza może mobilizować społeczeństwo

i przedsiębiorstwa do inwestycji w dobra materialne, które nie będą szybko tracić na wartości. Podmioty często wspierają duże zakupy kredytami, do których banki wymagają zabezpieczeń, także w formie ubezpieczeń kredytów. Kolejną zmienną pozytywnie oddziałującą na składkę jest produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca. Wzrost gospodarczy, poprawa koniunktury niesie za sobą wzrost zamożności społeczeństwa oraz rozwój działalności przedsiębiorstw. Idzie za tym możliwość inwestowania i zabezpieczania majątku przed niespodziewanymi stratami. W przypadku ubezpieczeń majątkowych, obserwuje się także pozytywną relację pomiędzy składkami a liczbą ludności. Ubezpieczenia majątkowe są umowami popularnymi ze względu na występowanie w tym dziale ubezpieczeń obowiązkowych (w tym także ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych będących podstawą ubezpieczeń działu II). Stąd wynikać może pozytywna relacja pomiędzy zmiennymi. Zależnością potwierdzającą stwierdzenie, że wzrost składki przypisanej brutto generowanej przez agentów ubezpieczeniowych powoduje rosnącą zamożność społeczeństwa i rozwój działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa, jest negatywny wpływ stopy bezrobocia na analizowaną składkę. Malejąca stopa bezrobocia wiąże się z powszechniejszym zatrudnieniem i wzrostem dochodu gospodarstw domowych, który daje możliwość zabezpieczenia posiadanego majątku. Dodatkowe miejsca pracy związane są między innymi z rozwojem firm, większą skalą działalności. W zakresie analizowanych zmiennych sektorowych wykazano pozytywną relację składki wyłącznie z udziałem jednostek o dodatnim wyniku finansowym oraz ze wskaźnikiem dynamiki składki przypisanej brutto w sektorze. Za rozwojem rynku ubezpieczeń majątkowych idzie też dodatkowa działalność instytucji ubezpieczeniowych w zakresie edukacji ubezpieczeniowej społeczeństwa, przygotowywaną ofertą produktów ubezpieczeniowych dla klientów indywidualnych i korporacyjnych. Efektem poszerzania świadomości w tym zakresie oraz lepszego dopasowania ubezpieczeń – często „skrojonych na miarę” – może być większe zainteresowanie zakupem ubezpieczeń majątkowych bądź rozszerzaniem ochrony ubezpieczeniowej o dodatkowe elementy. Przeprowadzone testy pokazały, że dobrane zmienne w 97% wyjaśniają zmienność składki przypisanej brutto pozyskiwanej przez agentów ubezpieczeniowych działu II, a modele nadają się do praktycznego zastosowania, ponieważ czynniki losowe

praktycznie nie wpływają na analizę (współczynnik zmienności resztowej około 0%).

W przypadku dystrybucji prowadzonej przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych (Tabela 177., Tabela 178., Tabela 179., Tabela 180.) zauważono, że wszystkie analizowane zmienne makroekonomiczne determinują zmianę pozyskiwanych przez nich składek. Inflacja, dochód rozporządzalny, produkt krajowy brutto per capita oraz liczba ludności wpływają na składkę pozytywnie, a stopa bezrobocia negatywnie. Potwierdza to, że działalność sprzedażowa agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych stymulowana jest przez rozwój gospodarczy, poprawę funkcjonowania przedsiębiorstw działających w Polsce oraz wzrost zamożności społeczeństwa, na które ma między innymi wpływ malejące bezrobocie. Sprzedaż przez tę grupę agentów także ożywiana jest przez rozwój samego sektora. Na większe składki pozytywnie wpływa bowiem udział jednostek o dodatnim wyniku finansowym, dynamika składki przypisanej brutto w sektorze oraz wskaźnik rentowności aktywów. Poprawa kondycji finansowej działu ubezpieczeń majątkowych może zwiększać zaufanie potencjalnych klientów do produktów ubezpieczeniowych i oddalać obawy o możliwość niewypłacenia świadczeń w przypadku zaistnienia zdarzenia ubezpieczeniowego. Dysponowanie większymi środkami finansowymi umożliwia także działalność ubezpieczycieli w zakresie dostosowywania oferty ubezpieczeniowej i wychodzenie naprzeciw potrzebom poszukujących ochrony ubezpieczeniowej. Badania pokazały, że omówione zmienne makroekonomiczne i sektorowe w około 97% wyjaśniają zmienność składki przypisanej brutto generowanej przez agentów ubezpieczeniowych działających w formie osób fizycznych, a model w pełni nadaje się do praktycznego zastosowania, ponieważ czynniki losowe właściwie nie wpływają na analizowaną składkę (współczynnik zmienności resztowej około 0%).

Badanie składek pozyskiwanych przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych pokazało, że dobrane zmienne makroekonomiczne i sektorowe w mniejszym stopniu determinują zmiany składek oraz jest większy udział czynników losowych wpływających na składki. W przypadku agentów działających

w formie osób prawnych ogółem (Tabela 181., Tabela 182., Tabela 183., Tabela 184.) będzie to odpowiednio około 95% i 1%, dla banków (Tabela 185., Tabela 186., Tabela 187., Tabela 188.) około 91% i 3%, SKOK-ów (Tabela 189., Tabela 190., Tabela 191., Tabela 192.) około 86% i 4-5%, a innych osób prawnych (Tabela 193., Tabela 194., Tabela 195., Tabela 196.) około 91% i 1%. W badaniu wykazano, że inflacja wpływa pozytywnie na sprzedaż prowadzoną przez agentów w formie osób prawnych ogółem, oraz banki i SKOK-i. Może to potwierdzać przypuszczenie o inwestycjach, w dobie malejącej wartości pieniądza dofinansowywanych kredytami zabezpieczanymi produktami ubezpieczeniowymi. Dochód rozporządzalny jest zmienną, która pozytywnie determinuje sprzedaż przez agentów w formie osób prawnych ogółem oraz banki, a produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca pozytywnie wpływa na składki agentów w formie osób prawnych ogółem oraz innych osób prawnych. Wzrost gospodarczy, rozwój przedsiębiorstw i bogacenie się społeczeństwa wpływa zatem na większą sprzedaż ubezpieczeń majątkowych. W przypadku wpływu stopy bezrobocia zauważono, że jej spadek determinuje wzrost sprzedaży ubezpieczeń działu II przez agentów ubezpieczeniowych działających w formie osób prawnych ogółem oraz banków, a odwrotna relacja występuje w przypadku SKOK-ów. Na większą sprzedaż prowadzoną przez SKOK-i wpływa rosnąca stopa bezrobocia. Wyjaśnieniem takiej relacji może być fakt, że ze względu na członkowski charakter, SKOK-i często mają łagodniejsze wymogi dotyczące oceny ryzyka i kondycji finansowej swoich klientów przy zawieraniu umów o produkty bankowe. Podmioty, które nie miałyby szans na kredyt lub pożyczkę w banku, często okazują się mieć wystarczającą zdolność kredytową dla SKOK-u. Zatem w okresach wyższej stopy bezrobocia można obserwować większe zainteresowanie produktami oferowanymi przez SKOK-i, które także mogą być zabezpieczane produktami ubezpieczeniowymi. W przypadku agentów w formie osób prawnych (poza SKOK-ami) zauważono też pozytywny wpływ wskaźnika ROA. Stopa zwrotu z aktywów jest wskaźnikiem ważniejszym na rozwiniętych już rynkach ubezpieczeniowych. Na początku rozwoju ważne jest, ile zarabia się na każdej niezadłużonej złotówce, później istotniejsza jest umiejętność zarabiania także na kapitale dłużnym. Oznacza to, że wzrost sprzedaży ubezpieczeń prowadzonej przez osoby prawne może świadczyć o stosunkowo rozwiniętym rynku ubezpieczeń majątkowych w Polsce. Wzmocnienie działalności SKOK-ów w odmiennych realiach rynkowych potwierdza też ujemny

wpływ udziału jednostek o dodatnim wyniku finansowym. W okresach malejącej zyskowności rośnie sprzedaż ubezpieczeń przez tę grupę osób prawnych. Można byłoby pokusić się o wniosek, że działalność SKOK-ów w zakresie sprzedaży ubezpieczeń rozwija się w sytuacjach słabszej kondycji gospodarki i sektora ubezpieczeniowego. Na działalność dystrybucyjną agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych ogółem oraz banków, wpływa także wskaźnik kosztów akwizycji (czyli stosunek kosztów akwizycji do składki przypisanej brutto). Działalność tych podmiotów rośnie wraz ze wzrostem wskaźnika. Do kosztów akwizycji zaliczane są bezpośrednie koszty ubezpieczyciela, związane z pozyskaniem klienta oraz zawarciem umowy ubezpieczenia, takie jak koszty badań, ekspertyz, ale też prowizje wypłacane pośrednikom. Nie można wykluczyć, że korzystniejsze dla pośredników umowy, które gwarantują wypłatę wyższego poziomu prowizji, mogą dodatkowo motywować do zwiększenia sprzedaży i proponowania ofert produktów ubezpieczeniowych.

Kolejną analizowaną grupą zostali agenci ubezpieczeniowi działający w formie jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej (Tabela 197., Tabela 198.). Wyniki estymacji pokazały, że na prowadzoną przez nich sprzedaż oddziałują wyłącznie trzy z dobranych zmiennych. Na wzrost prowadzonej przez nich sprzedaży wpływa rosnący produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca oraz malejące wskaźnik ROA i dynamika składki przypisanej brutto. Można zatem uznać, że rozwój gospodarczy pozytywnie oddziałuje na składki generowane przez tę grupę agentów, ale takiej sytuacji towarzyszy ogólny spadek działalności w sektorze. Zmienne w niedużym stopniu tłumaczą jednak zmiany pozyskiwanej składki, ponieważ skorygowane R^2 wynosi zaledwie około 55%, a do tego wpływ czynników losowych jest na poziomie około 2%.

Zupełnie odmienną analizowaną grupą są tak zwane osoby, przy pomocy których agenci wykonują czynności agencyjne (Tabela 199., Tabela 200.). Są to zatrudnieni na umowę o pracę agenci ubezpieczeniowi pośredniczący przy zawieraniu umów ubezpieczenia, które pozostają w bezpośrednim związku z ich podstawową działalnością i nie wymagają szczegółowej wiedzy w zakresie ubezpieczeń. Co ważne, tacy pośrednicy mogą zawierać wyłącznie umowy

ubezpieczenia, których czas trwania nie przekracza 12 miesięcy. Badanie pokazało, że na ich działalność sprzedażową wpływają: malejący dochód rozporządzalny, rosnący produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca oraz malejący wskaźnik kosztów akwizycji. Mogłoby to oznaczać, że w okresach, gdy polskie przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe (ze względu na swój dominujący udział w wykupywaniu ubezpieczeń majątkowych na rynku) charakteryzują się słabszą kondycją finansową, wykupywanych jest mniej ubezpieczeń. Wtedy także zmniejszają się koszty akwizycji. W takich okolicznościach możliwe jest, że poszukiwanie i pozyskiwanie nowych klientów w większym stopniu cedowane jest na osoby, przy pomocy których agenci ubezpieczeniowi wykonują czynności agencyjne. Zaproponowane modele nadają się do praktycznego zastosowania, ponieważ czynniki losowe wpływają na składkę w tylko około 1%, a dobrane zmienne niezależne wyjaśniają zmianę pozyskiwanej składki w około 67%.

Drugą grupą poddanych analizie dystrybutorów produktów ubezpieczeniowych są brokerzy. W badaniu uwzględniono składki przypisane brutto pozyskiwane przez brokerów ubezpieczeniowych ogółem (Tabela 201., Tabela 202., Tabela 203., Tabela 204.) oraz działających w formie osób fizycznych (Tabela 205., Tabela 206., Tabela 207., Tabela 208.) i prawnych (Tabela 209., Tabela 210., Tabela 211., Tabela 212.).

W przypadku brokerów ubezpieczeniowych ogółem zauważono, że na ich działalność dystrybucyjną wpływają wszystkie z zaproponowanych zmiennych makroekonomicznych oraz cztery z sześciu zmiennych sektorowych. W przypadku brokerów działających w formie osób fizycznych, zauważono wpływ wyłącznie jednej z estymowanych zmiennych makroekonomicznych oraz jednej z sektorowych. Należy zauważyć jednak, że działalność brokerska prowadzona jest przede wszystkim w formie osób prawnych. Składki przypisane brutto, generowane przez brokerów działających w formie osób fizycznych w dziale ubezpieczeń majątkowych, to tylko około 10% do 20% wszystkich składek pozyskiwanych przez brokerów w tym sektorze. Niewielka działalność brokerów w tej formie na rynku może być powodem niewielkiego wpływu ogólnych zmiennych na wartość ich sprzedaży. W tym przypadku prawdopodobnie należałoby szukać determinant

strukturalnych rynku. Analizując brokerów działających w formie osób prawnych widzimy, że cztery z pięciu zmiennych makroekonomicznych i trzy z sześciu sektorowych tłumaczą zmiany składki. Składkę przypisaną generowaną przez brokerów ogółem oraz w formie osób prawnych pozytywnie determinują inflacja oraz liczba ludności, a negatywnie dochód rozporządzalny. Produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca ma dodatni wpływ na wszystkich brokerów, a stopa bezrobocia ujemnie determinuje wyłącznie działalność brokerów ogółem. Odminną od dotychczas zauważonych zależności jest wyłącznie ujemny wpływ dochodu rozporządzalnego. Okazuje się, że w sytuacjach mniej korzystnej kondycji finansowej, przedsiębiorstwa i społeczeństwo zwracają się do brokerów o pomoc w odnalezieniu najlepszego produktu ubezpieczeniowego. Bardziej indywidualne podejście do poszukującego ochrony ubezpieczeniowej oraz możliwość porównania pełnej oferty rynku przyciągają potencjalnych ubezpieczających. Klienci brokerów mają prawdopodobnie nadzieję na znalezienie najlepiej dobranej oferty na rynku o najniższej cenie. W odniesieniu do zmiennych sektorowych zauważono, że wszystkie istotnie determinujące pozyskiwane składki oddziałują dodatnio. Na sprzedaż przez brokerów ogółem wpływają wskaźnik ROA, udział jednostek z dodatnim wynikiem finansowym, rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe oraz wskaźnik kosztów akwizycji. Składki pozyskiwane przez brokerów w formie osób fizycznych determinowane są wyłącznie przez wskaźnik kosztów akwizycji, a przez brokerów w formie osób prawnych ROA, rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe oraz wskaźnik kosztów akwizycji. Działalność brokerów jest zatem determinowana dobrą kondycją finansową sektora ubezpieczeń majątkowych. Rozwój prowadzonej przez nich sprzedaży zależny jest od wzrostu rozwoju rynku. Najważniejszą zmienną wydaje się tu być wskaźnik kosztów akwizycji. Rosnące koszty, ponoszone przez zakłady ubezpieczeń, związane ze sprzedażą produktów ubezpieczeniowych, w tym także poziom prowizji, działają na prężniejszą sprzedaż umów przez brokerów. Wyniki testów pokazały, że zaproponowane modele nadają się do praktycznego zastosowania, ponieważ współczynnik zmienności resztowej wynosi kolejno: dla brokerów ogółem około 0%, brokerów działających w formie osób fizycznych około 1%, a dla brokerów działających w formie osób prawnych około 0% do 1%. Poddane analizie zmienne makroekonomiczne i sektorowe opisują zmiany składek przypisanych brutto w odpowiednio około 96%, 52% oraz 95%.

2.4. Podsumowanie

Badanie modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce opiera się o wyłonienie determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów oraz brokerów ubezpieczeniowych działających w różnych formach (osób fizycznych oraz prawnych, z wyróżnionymi bankami, SKOK-ami i innymi osobami prawnymi, jednostkami nieposiadającymi osobowości prawnej oraz osób, przy pomocy których agenci ubezpieczeniowi wykonują czynności agencyjne). W analizie uwzględnione zostały działy ubezpieczeń na życie (dział I) oraz pozostałych ubezpieczeń na życie i majątkowych (dział II).

Analiza pozwoliła odpowiedzieć na pytanie, jakie czynniki wpływają na strukturę dystrybucji prowadzoną przez pośredników ubezpieczeniowych w Polsce, a tym samym realizację trzeciego celu dysertacji, jakim jest **określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce** (Cel 3.).

Na podstawie analizy wykazano, że można wyznaczyć determinanty modelu pośrednictwa w Polsce, opierając badanie na zmiennych makroekonomicznych i sektorowych. Co więcej, w większości przypadków zaproponowane zmienne w przeważającym stopniu tłumaczą zmienność działalności sprzedażowej agentów i brokerów ubezpieczeniowych, co potwierdzają testy skorygowanego R^2 oraz współczynnika zmienności resztowej.

Porównanie kierunków wpływu determinant istniejącego w Polsce modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego przedstawione zostało w tabelach (Tabela 15., Tabela 16.).

Tabela 15. Wpływ zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto pośredników działu I

	Agenci							Brokerzy		
	ogółem	w formie osób fizycznych	w formie osób prawnych	banki	SKOKi	w formie innych osób prawnych	w formie jednostek nieposiadających osobowości prawnej	ogółem	w formie osób fizycznych	w formie osób prawnych
Inflacja	(+)	(-)	(+)	(+)	(+)	brak zależności	brak zależności	(-)	(-)	brak zależności
Dochód do dyspozycji gospodarstw domowych	(+)	(+)	brak zależności	brak zależności	(-)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności
PKB per capita	brak zależności	(+)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(+)	brak zależności	(+)
Ludność ogółem	brak zależności	(-)	(-)	(-)	brak zależności	(-)	(-)	(-)	brak zależności	(-)
Stopa bezrobocia	(-)	brak zależności	(+)	(+)	(+)	(+)	(-)	brak zależności	(-)	(+)
ROE	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(-)	(+)	brak zależności	(+)
ROA	(-)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(+)
Udział jednostek z dodatnim wynikiem finansowym netto	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	brak zależności	(+)	brak zależności	(+)
Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe	(+)	brak zależności	(+)	(+)	(+)	(+)	brak zależności	(+)	(-)	(+)
Dynamika składki przypisanej brutto	(+)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(+)	brak zależności	(+)	brak zależności	(+)
Wskaźnik kosztów akwizycji	brak zależności	brak zależności	(-)	brak zależności	(-)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności
Średnie skorygowane R ²	89%	70%	90%	89%	83%	86%	52%	76%	54%	78%
Średni współczynnik zmienności resztowej	1%	0%	1%	2%-3%	1%	1%	5%	1%	2%	3%

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 16. Wpływ zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto pośredników działu II

	Agenci								Brokerzy		
	ogółem	w formie osób fizycznych	w formie osób prawnych	banki	SKOKi	w formie innych osób prawnych	w formie jednostek nieposiadających osobowości prawnej	w formie osób przy pomocy których agenci wykonują czynności agencyjne	ogółem	w formie osób fizycznych	w formie osób prawnych
Inflacja	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(+)	brak zależności	(+)
Dochód do dyspozycji gospodarstw domowych	brak zależności	(+)	(+)	(+)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(-)	(-)	brak zależności	(-)
PKB per capita	(+)	(+)	(+)	brak zależności	brak zależności	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)
Ludność ogółem	(+)	(+)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(+)	brak zależności	(+)
Stopa bezrobocia	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(-)	brak zależności	brak zależności
ROE	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności
ROA	brak zależności	(+)	(+)	(+)	brak zależności	(+)	(-)	brak zależności	(+)	brak zależności	(+)
Udział jednostek z dodatnim wynikiem finansowym netto	(+)	(+)	brak zależności	brak zależności	(-)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(+)	brak zależności	brak zależności
Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(+)	brak zależności	(+)
Dynamika składki przypisanej brutto	(+)	(+)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(-)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	brak zależności
Wskaźnik kosztów akwizycji	brak zależności	brak zależności	(+)	(+)	brak zależności	brak zależności	brak zależności	(-)	(+)	(+)	(+)
Średnie skorygowane R ²	97%	97%	95%	91%	86%	91%	55%	67%	96%	52%	95%
Średni współczynnik zmienności resztowej	0%	0%	1%	3%	4%-5%	1%	2%	1%	0%	1%	0%-1%

Źródło: Opracowanie własne

Na podstawie zaprezentowanych wyników można wyciągnąć następujące wnioski o wpływie zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na działalność pośredników działu I i II:

- Inflacja – ma zdecydowanie większy, pozytywny wpływ na działalność pośredników działu II;
- Dochód do dyspozycji gospodarstw domowych – większy wpływ ma na sprzedaż przez pośredników działu II, jednak kierunek nie jest jednoznaczny;
- PKB per capita – silniej pozytywnie wpływa na dystrybucję w dziale II;
- Liczba ludności ogółem – znacznie silniej, ujemnie, wpływa na sprzedaż polis w dziale I;
- Stopa bezrobocia – ma większy dodatni wpływ na prowadzoną działalność przez pośredników w dziale I;
- ROE – nie wykazuje znaczącego wpływu na działalność pośredników;
- ROA – pozytywnie wpływa na działalność dystrybucyjną pośredników działu II;
- Udział jednostek z dodatnim wynikiem finansowym netto – ma dużo większe znaczenie dla sprzedaży prowadzonej przez pośredników działu I;
- Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe – mają większy pozytywny wpływ na działalność sprzedażową pośredników działu I;
- Dynamika składki przypisanej brutto – nie zauważono silnego jednoznacznego wpływu na ubezpieczenia żadnego z działów;
- Wskaźnik kosztów akwizycji – zdecydowanie silniej stymuluje wzrost sprzedaży produktów ubezpieczeniowych działu II przez pośredników.

Badanie zmiennych pokazało, że podstawowe wskaźniki rynkowe i sektorowe w znaczącym stopniu wpływają na działalność prowadzoną przez pośredników ubezpieczeniowych w Polsce, niezależnie od działu ubezpieczeń, którego sprzedają się zajmują.

3. Skuteczność pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce

Skuteczność jest kategorią definiowaną na wiele sposobów. Początkowo kojarzona była wyłącznie z problemami w realizacji celów, później jednak zauważono większą złożoność w zakresie interpretacji. Skuteczność może być traktowana jako styl działania, zachowania, sprawność, wydajność – to jest kategoriami niekoniecznie związanymi z finansowym wymiarem działalności podmiotów.²³⁶ Obecnie mówiąc o skuteczności, najczęściej określa się ją jako realizację zamierzonego celu²³⁷ lub stopień zbliżania się do celu, osiągnięcie go lub ułatwienie osiągnięcia celu.²³⁸ Właśnie takie podejście zostało wykorzystane w badaniu kwestionariuszowym agentów ubezpieczeniowych działających na terytorium Polski. Dokładniej, skuteczność określona została jako działania prowadzące do zawarcia transakcji oraz umiejętność utrzymania klienta. Wśród nich znajdują się między innymi: sprzedaż różnego rodzaju polis ubezpieczeniowych, stała współpraca pośrednika z klientem, występowanie zjawiska missellingu i mogący towarzyszyć mu poziom rezygnacji z polis ubezpieczeniowych, ale także postrzegana świadomość klientów i działania wspomagające redukcję asymetrii informacji.

Badania podażowej strony rynku ubezpieczeniowego często prowadzone są przy pomocy kwestionariuszy. Popularnym przedmiotem analiz badaczy jest jakość prowadzonych usług ubezpieczeniowych, a nie aspekty bezpośrednio związane z szeroko rozumianą skutecznością. W badaniach tych dostrzec można jednak elementy mogące świadczyć o wadze skuteczności podczas prowadzonej działalności.

Badanie ankietowe pośredników ubezpieczeniowych – agentów oraz brokerów ubezpieczeniowych – miało na celu weryfikację hipotezy mówiącej o świadczeniu usług doradczych oraz informacyjnych tej samej jakości przez przedstawicieli tych dwóch kanałów dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Otrzymano zwrot ankiet na poziomie 20%. Celem ustalenia jakości usług posłużono się takimi cechami jak ilość czasu,

²³⁶ Kowal, W. (2013). Skuteczność i efektywność – zróżnicowane aspekty interpretacji. *Organization and Management*, 157, s. 14-16

²³⁷ Malinowska, M. (2015). *Efektywność i skuteczność komunikacji marketingowej*. Warszawa: Difin S.A., s. 52

²³⁸ Kożuch, B. i Kożuch, A. (2015). Partycypacja a skuteczność zarządzania publicznego, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 16(12), s. 116

poświęconego przez pośrednika na działania związane z podnoszeniem kwalifikacji, to jest liczba odbytych kursów i szkoleń, uczestnictwo w konferencjach w ostatnich dwunastu miesiącach. Dodatkowo ankietowani zapytani zostali o średni czas trwania wywiadu doradczego z klientem. W analizie wyników uznano, że im więcej czasu pośrednik poświęcił na poszerzanie swojej wiedzy oraz na rozmowę dotyczącą potrzeb klienta, tym pośrednik był w stanie lepiej odpowiedzieć na potrzeby potencjalnego ubezpieczonego, a co za tym idzie, jakość jego usług była większa. Wyniki przeprowadzonego badania wskazały, że wyższą jakością oferowanych usług, dokładniejszym informowaniem oraz lepszymi usługami doradczymi charakteryzują się brokerzy ubezpieczeniowi. Może być to spowodowane często występującą specjalizacją brokerów tylko w określonym obszarze ubezpieczeń. W badaniu zaznaczone zostało jednak, że rozpoczęcie masowego korzystania z usług brokerów nie będzie prostą możliwością rozwiązania problemu wzrostu jakości usług w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego.²³⁹

Kolejne badanie miało na celu zmierzenie jakości wykonywania usług pośrednictwa ubezpieczeniowego przez zależnych i niezależnych pośredników. W celu sprawdzenia możliwości wpływu różnic w kwalifikacjach na jakość obsługi, ankietowani zapytani zostali o atrybuty wywiadu z klientem oraz wiek, lata doświadczenia zawodowego, wykształcenie, dodatkowe umiejętności, członkostwo w organizacjach. Zmienne określające strukturę podmiotu, z którym współpracowali pośrednicy, określone zostały poprzez pytania dotyczące wielkości firmy (mierzone liczbą zatrudnionych), produktów (liczba produktów ubezpieczeniowych oferowanych przez pośredników) oraz oferty kompleksowych produktów ubezpieczeniowych (na przykład świadczenia z tytułu śmierci, ubezpieczenia komercyjne, przemysłowe, prywatne ubezpieczenia zdrowotne). Analiza zebranych danych pokazała, że niezależni pośrednicy posiadają mniejszą o około 1/3 bazę klientów od pośredników zależnych. Według badaczy różnica może wynikać z wyższych prowizji oraz bardziej czasochłonnych usług, które uniemożliwiają pozyskanie tak dużej liczby klientów. Obydwie grupy badanych pośredników wykazywały taki sam średni poziom doświadczenia i kwalifikacji zawodowych (około 17 lat). Wyraźnie rozróżniające były wielkości firm, z przewagą po stronie pośredników niezależnych. Obydwie grupy proponowały swoim klientom porównywalne produkty ubezpieczeniowe, pośrednicy niezależni częściej jednak sprzedawali kompleksowe produkty ubezpieczeniowe.

²³⁹ Eckardt, M. (2002). Agent and broker intermediaries in insurance markets – An empirical analysis of market outcomes, *Thunen-Series of Applied Economic Theory Working Paper*, 34, s. 10-16.

Podsumowując badanie, autor tekstu uznał, że pośrednicy niezależni wykazują wyższy poziom jakości obsługi podczas sprzedaży produktów ubezpieczeniowych.²⁴⁰

Należy zwrócić uwagę na fakt, że głównym celem wszystkich agentów i brokerów ubezpieczeniowych jest pozyskanie klienta, zawarcie umowy ubezpieczenia. Można byłoby zatem założyć, że analizowane w przytoczonych badaniach zachowania świadczące o jakości wykonywanych usług bezpośrednio prowadzą do realizacji celów działalności badanych, czyli pośrednio do oceny skuteczności ich działań. Dodatkowo analiza zachowań pośredników oraz ich stylów działania także wpisuje się w stosowane definicje skuteczności. Istotne zatem wydaje się podkreślenie wagi skuteczności jako nierozrwalnego elementu działalności agentów i brokerów ubezpieczeniowych.

Z innym założeniem wstępnym przeprowadzone zostało badanie agentów ubezpieczeniowych, w którym badacze postanowili sprawdzić relację pomiędzy kreatywnością pracowników zakładów ubezpieczeń a ich wydajnością pracy (w oparciu o wcześniejsze przywołane w artykule badania, wykazujące tę zależność w środowisku akademickim). Postawione zostały hipotezy, że agenci bardziej kreatywni będą wykazywali się wyższym poziomem wydajności w pracy, a z kreatywnością pozytywnie powiązane są nastawienie na rozwój pracownika oraz przywództwo transformacyjne. Badacze przeprowadzili badanie pilotażowe w postaci wywiadu grupowego z ośmioma agentami ubezpieczeniowymi, w trakcie którego respondenci mieli zidentyfikować i opisać kreatywne aspekty ich pracy. Jako przykłady kreatywności podczas pozyskiwania nowych klientów oraz sprzedaży wskazane zostały: organizowanie spotkań informacyjnych dla znajomych ze szkoły, organizowanie seminariów poświęconych ubezpieczeniom, na przykład tematów zmian w systemie emerytalnym, oszczędnościom podatkowym, projektowaniu produktów ubezpieczeniowych „skrojonych na miarę”, maksymalizacji możliwości pozyskiwania nowych klientów. Badanie główne przeprowadzone zostało na grupie 277 agentów ubezpieczeniowych, ankiety rozpowszechniane były poprzez firmy ubezpieczeniowe. W pierwszej ankiecie znalazły się pytania dotyczące orientacji firm na edukację oraz profil demograficzny. Druga ankieta (wysłana do tych samych agentów około miesiąca po pierwszej) miała na celu ocenę własnego poczucia kreatywności. Po

²⁴⁰ Trigo-Gamarra, L. (2008). Reasons for the coexistence of different distribution channels: An empirical test for the German insurance market. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 33(3), 389-407.

kolejnych dwóch miesiącach przełożeni agentów poproszeni zostali o ocenę kreatywności ich podwładnych oraz ogólną wydajność pracy. Kreatywność określana była jako sprzedaż niestandardowych pakietów produktów i usług, pozyskiwanie nowych klientów, zwiększanie sprzedaży oraz opracowywanie metod sprzedaży i promocji. Wyniki pracy pracowników oceniane były po pierwsze przez przełożonego, biorącego pod uwagę między innymi organizację pracy i wykonywanie zadań na czas, czy znaczenie pracownika w strukturze firmy. Po drugie, oceniana była wielkość sprzedaży jako obiektywna miara wydajności. Badanie potwierdziło założoną zależność pomiędzy kreatywnością a wydajnością pracy w otoczeniu korporacyjnym. Dodatkowo badacze znaleźli znaczący wpływ zorientowania na naukę na kreatywność agentów, a w efekcie skuteczność w zawieraniu transakcji.²⁴¹

Opierając się na definiowaniu skuteczności jako wydajności, także w przypadku tego badania można zauważyć, że jest to niezwykle ważny aspekt działalności pośredników ubezpieczeniowych. Jak widać, decydującym elementem w początkowej fazie prowadzonych badań jest operacjonalizacja stosowanych pojęć, dzięki której możliwa jest późniejsza weryfikacja postawionych hipotez.

W Polsce przeważają badania ankietowe klientów indywidualnych, prowadzone zarówno przez naukowców, instytucje wspierające, jak i samych ubezpieczycieli chcących poznać preferencje klienta i dostosować ofertę do ich potrzeb, co w efekcie ma wpłynąć na skuteczność w procesie zawierania umowy ubezpieczenia.

W latach 2005-2007 prowadzone było badanie pt. Usługi finansowe – część ubezpieczeniowa, na próbie 166 osób, klientów indywidualnych nieprowadzących działalności gospodarczej. Próbę charakteryzowano ze względu na płeć, wiek, wykształcenie oraz miejsce zamieszkania. Badanie miało na celu określenie, w jakim zakresie badani korzystają z produktów ubezpieczeniowych, znalezienie motywów, którymi kierowali się podczas wyboru ubezpieczyciela oraz polisy, wykorzystywanych kanałów dystrybucji oraz określenie, w jakim stopniu składki obciążają budżet respondentów. Badaczki przedstawiły następujące wnioski: większość osób korzystało

²⁴¹ Gong, Y., Huang, J.C. i Farch, J.L. (2009). Employee learning orientation, transformational leadership, and employee creativity: the mediating role of employee creative self-efficacy, *Academy of Management Journal*, 52 (4), s. 767-775.

z usług ubezpieczeń gospodarczych, z ubezpieczeń działu II. Większość tych osób to młodzi i w średnim wieku mężczyźni. Najczęściej wykupywane były ubezpieczenia autocasco samochodu oraz ubezpieczenia mieszkania. W zakresie ubezpieczeń z działu I najczęściej wykupywane były ubezpieczenia na życie, a ubezpieczone były przeważnie kobiety. Najliczniejsza liczba respondentów zadeklarowała wykupywanie wyłącznie jednego ubezpieczenia, najczęściej obowiązkowego ubezpieczenia OC samochodu lub polisy na życie. Osoby, które wykazywały większą liczbę wykupionych polis, najczęściej charakteryzowały się posiadaniem średniego lub wyższego wykształcenia, o zarobkach nieprzekraczających 4000zł. Głównym motywem przesądającym wybór ubezpieczyciela była znajomość marki. Respondenci wykazywali przywiązanie do jednego ubezpieczyciela. Dodatkowym, często wskazywanym czynnikiem był też czynnik ekonomiczny, głównie przez osoby zarabiające nie więcej niż 2200zł. Większość respondentów w wieku 45-65 lat, ze średnim wykształceniem, wykazało preferencje zakupu polis w placówce ubezpieczyciela. Zauważony został jednak wzrost popularności bezpośrednich kanałów sprzedażowych, takich jak Internet i telefon, głównie przez osoby do 45 roku życia, mieszkające w mieście. W kontekście obciążenia finansowego związanego z płaceniem składek ubezpieczeniowych respondenci wskazywali zarówno na małe, jak i duże obciążenie, w zależności od wysokości opłat, jak i miesięcznego dochodu.²⁴²

CUK Ubezpieczenia pod koniec roku 2016 rozpoczęło badanie pt. Polacy o ubezpieczeniach, w którym analizowało aktualne podejście Polaków do ubezpieczeń oraz pobudek, dla których wybierają oni konkretną polisę. Jednym z głównych problemów, które poruszyli, był poprzedzający badanie wzrost cen ubezpieczeń komunikacyjnych. Dodatkowo chcieli poznać stan świadomości ubezpieczeniowej oraz wpływ obecnej sytuacji na rynku na decyzje zakupu polis. Interesowało ich, czym kierują się Polacy podczas wyboru ubezpieczenia, na co zwracają szczególną uwagę, a które z aspektów nie są dla nich istotne. W badaniu respondenci byli charakteryzowani ze względu na sytuację finansową, wiek, miejsce zamieszkania i wykształcenie.²⁴³ Wyniki badania pozwoliły na wyciągnięcie pewnych wniosków dotyczących polskich respondentów. Przede wszystkim prawie połowa badanych wskazała, że ceny ubezpieczeń w Polsce są według nich za

²⁴² Wicka, A. i Miedzik, A. (2010). Rodzaje ubezpieczeń i czynniki decydujące o wyborze ubezpieczyciela, *Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing*, 4(53), 264-277.

²⁴³ CUK Ubezpieczenia. (2016). Polacy o Ubezpieczeniach – badanie ankietowe

wysokie, a ponad 50% ankietowanych argumentuje bierność ubezpieczeniową zbyt wysokimi cenami polis. Dodatkowo potwierdza to fakt, że większa skłonność do ubezpieczania się zauważona została dopiero wśród respondentów zarabiających powyżej 7000 zł brutto miesięcznie i to głównie oni poszukują ubezpieczeń atrakcyjnych pod względem zakresu ubezpieczenia. Pozostali (o niższych zarobkach) szukają ofert najbardziej korzystnych cenowo. Większość badanych, bo prawie 3/4 z nich, zadeklarowało też, że nie myśli o wykupywaniu dodatkowych ubezpieczeń w najbliższym roku, a prawie 30% biernych ubezpieczeniowo wyznało, że nie ma zaufania do ubezpieczycieli. CUK Ubezpieczenia przekonuje, że uzyskane wyniki wyraźnie wskazują na silną potrzebę stabilizacji branży, a co za tym idzie – pozyskaniu zaufania klientów. Uważa też, że w dobie rosnących cen polis ubezpieczeniowych, komunikacja z klientami powinna być bardziej precyzyjna, a oferty jak najbardziej transparentne. Ważnym wskazanym elementem budowania wizerunku i wzmacniania zaufania sektora może być zatem prowadzone doradztwo ubezpieczeniowe.²⁴⁴

Dzięki tego typu badaniom można określić, czego poszukujący ochrony ubezpieczeniowej oczekują od produktów ubezpieczeniowych, jakie rodzaje ubezpieczeń kierować do konkretnych grup społeczeństwa oraz w jaki sposób stać się konkurencyjnym na rynku. Prowadzone analizy mogą w prosty sposób wskazać drogę do osiągnięcia postawionych celów, jak być skutecznym w prowadzonych działaniach sprzedażowych.

Ważnym aspektem, który w założeniu badania świadczy o skuteczności, jest misselling. Zjawisko to jest trudne do zbadania, ponieważ zakłady ubezpieczeń i pośrednicy nie przyznają się do stosowania nieuczciwych praktyk, a klienci rynku ubezpieczeniowego często nie zdają sobie sprawy z faktu zawarcia umowy ubezpieczenia, która nie odpowiada ich potrzebom. Jednak próby analizy zjawiska można w literaturze odnaleźć.

Kwestia missellingu badana jest przede wszystkim od strony popytowej rynku. Podczas badania umiejętności finansowych społeczeństwa poruszony jest także między innymi temat missellingu, konfliktów oraz skarg. Respondenci pytani byli o sytuację,

²⁴⁴ CUK Ubezpieczenia. (2017). Polacy o Ubezpieczeniach. Raport z badania ankietowego. Ogólnopolskie badanie realizowane na zlecenie CUK Ubezpieczenia

w których: dowiadywali się, że sprzedany został im produkt finansowy niedopasowany do potrzeb i oczekiwań; mieli spór z firmą lub dostawcą; otrzymali błędne świadczenie państwowe – w przypadku wieku emerytalnego respondenta – o błędne świadczenia emerytalne. Tylko 9% badanych potwierdziło, że wiedzą o fakcie sprzedania im produktu niedopasowanego do ich potrzeb, ale dotyczyło to głównie hipotek oraz produktów inwestycyjnych. Tylko niecała połowa z nich (49%) złożyła skargę w związku z zaistniałą sytuacją, a 39% uznało, że problematyczna sytuacja została rozwiązana pomyślnie. Respondenci częściej podejmowali działania, w których zauważali znaczące straty finansowe. Spory z firmami miało 8% badanych, z których 88% podjęło działania związane ze złożeniem skarg (56% sporów zostało rozwiązanych). W przypadku błędów sprzedawców – 10% respondentów spotkało się z taką sytuacją i aż 95% złożyło skargę (71% sporów zostało rozwiązanych). Tylko 2% respondentów miało do czynienia z błędem w wypłacie świadczeń lub emerytur. Spośród nich 65% złożyło skargę, a 65% uznało spór za wyjaśniony. Badacze podsumowali wszystkie odpowiedzi i ocenili, w jakim stopniu respondenci byli skłonni do składania skarg. Podsumowując, 44% badanych, którzy zgłosili skargę udało się z sukcesem rozwiązać konflikt, a w rzeczywistości tylko 28% respondentów doświadczyło któregośkolwiek z poruszonych przez badaczy problemów.²⁴⁵

Federacja Konsumentów przeprowadziła badanie ankietowe usług finansowych pt. Konsument na rynku usług finansowych, w którym część analiz poświęcona była rynkowi ubezpieczeniowemu. Badanie skupiło się głównie na problemach zauważanych przez konsumentów przy zawieraniu umów ubezpieczenia. Próba składała się z 700 zakwalifikowanych ankiet, do których dane zbierane były na początku 2015 roku. W zakresie ubezpieczeń na życie i dożycie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, najczęściej zgłaszanymi problemami był misselling, czyli niedoinformowanie klientów o rzeczywistych cechach sprzedawanego produktu, problemy przy likwidacji polisy oraz wysokie opłaty przy rozwiązaniu umowy przed terminem. Konsumenty skarżyli się także na brak zysków, o jakich byli zapewniani przy zawieraniu umowy, a także o braku informowania o ryzyku, jakie wiąże się z posiadaniem takiej polisy. W zakresie pozostałych produktów ubezpieczeniowych, często zgłaszanym problemem było zaniżanie odszkodowań bądź nawet całkowita odmowa wypłaty przez ubezpieczycieli przy

²⁴⁵ Atkinson, A., McKay, S., Collard, S., & Kempson, E. (2007). Levels of financial capability in the UK. *Public Money and Management*, 27(1), 116-118

wypłatach z ubezpieczeń majątkowych. Konsumenci zwrócili także uwagę na zbyt dużą, często nieadekwatą do wykupywanych ubezpieczeń, liczbę wyłączeń odpowiedzialności zakładów ubezpieczeń.²⁴⁶

Problem nieuczciwie i nieetycznie zawieranych umów dostrzegany jest na całym świecie. Uważa się, że wynika on z prowizyjnych systemów wynagradzania. Autorzy badania twierdzą jednak, że jest niewiele empirycznych analiz, które potwierdzałyby tę hipotezę. Podjęli oni zatem próbę sprawdzenia, czy różne sposoby wynagradzania wpływają na rodzaj rekomendowanego klientowi produktu. Badanie przeprowadzone zostało na próbie 336 agentów ubezpieczeniowych prowadzących działalność w Stanach Zjednoczonych. Agenci otrzymali wizerunki hipotetycznych klientów. Po przedstawionych opisach poproszeni zostali o zaproponowanie danemu klientowi jednego z ośmiu wymienionych ubezpieczeń na życie. W skonstruowanym badaniu agenci byli podzieleni na pięć grup, które manipulowane były różnymi rodzajami wynagrodzeń związanymi z danymi ośmioma produktami ubezpieczeniowymi. Wyniki badania pokazały, że kwota świadczenia ani rodzaj polecanego ubezpieczenia nie był zależny od potencjalnie otrzymanego wynagrodzenia. Zaskakujące było jednak, że polecana przez agentów suma gwarancyjna była wyższa w przypadku ofert kierowanych do mężczyzn.²⁴⁷

Przytoczone badania nad missellingiem pokazują, że to klienci zakładów ubezpieczeń sygnalizują występowanie problemu na rynku. Podażowa strona rynku właściwie nie akcentuje możliwości stosowania nieuczciwych praktyk w celu poprawienia swojej skuteczności w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych.

²⁴⁶ Federacja Konsumentów. (2015). Raport z wyników badania ankietowego usług finansowych, przeprowadzonego przez oddziały Federacji Konsumentów w ramach projektu „Konsument na rynku usług finansowych”. Warszawa: Federacja Konsumentów

²⁴⁷ Cupach, W. R. i Carson, J. M. (2002). The influence of compensation on product recommendations made by insurance agents. *Journal of Business Ethics*, 40(2), 167-176. doi:10.1023/A:1020355118527

3.1. Misselling na polskim rynku ubezpieczeniowym na podstawie skarg skierowanych do Rzecznika Finansowego

Nieprawidłowości w zakresie sprzedaży oraz obsługi ubezpieczeń w Polsce obserwowane są zarówno w I, jak i II Dziale ubezpieczeń.²⁴⁸ Do Rzecznika Finansowego wpływają skargi od ubezpieczonych, którzy dostrzegli, że umowa, którą zawarli z ubezpieczycielem, nie odpowiada ich potrzebom bądź nie zostali doinformowani w zakresie cech i konstrukcji produktu ubezpieczeniowego.

Poniższe tabele (Tabela 17. i Tabela 18.) przedstawiają informacje z 20 skarg z prośbami o interwencje urzędu Rzecznika Finansowego, które mogą świadczyć o wystąpieniu na rynku ubezpieczeniowym zjawiska missellingu. Skargi zostały skierowane do Rzecznika Finansowego w latach 2016 i 2017. Zostały podzielone na skargi wynikające z popełnianych błędów przy zawieranych ubezpieczeniach działu I (Tabela 17.) i działu II (Tabela 18.). Spośród akt zostały wybrane wyłącznie te, w których skarżący wyraźnie zaznaczyli udział sprzedającego w procesie sprzedaży i ich działania mające bezpośredni wpływ na ostateczną decyzję dotyczącą zawarcia umowy ubezpieczenia. Każdy z przykładów dezinformacji poparty został odpowiednim cytatem ze skargi. Co istotne, skarżący w każdym piśmie zaznaczyli, że sumiennie informowali sprzedawców ubezpieczeń o wszelkich okolicznościach, w jakich obecnie się znajdują (itp. stan zdrowia, majątek, oczekiwania, potrzeby itp.).

Tabela 17. Przesłanki mogące świadczyć o występowaniu zjawiska missellingu w sprzedaży ubezpieczeń Działu I

Przesłanki świadczące o występowaniu zjawiska missellingu	Przykłady dezinformacji/niedoinformowania klienta na podstawie skarg do Rzecznika Finansowego
Produkt ubezpieczeniowy nieadekwatny, niedopasowany do potrzeb klienta bądź jego profilu	- zawarcie umowy ubezpieczenia, która nie daje oczekiwanej ochrony ubezpieczeniowej; „Niesłusznie odmówiono wypłaty odszkodowania, gdyż pracownik ZU zapewniał o spełnieniu wszystkich warunków ubezpieczenia (...) nie poinformował, że wykluczeniem posiadania skutecznej ochrony jest fakt przebywania na zwolnieniu lekarskim.” (skarga 01., grupowe ubezpieczenie

²⁴⁸ Krawczyk K. (2015). Ubezpieczyciele w relacjach z konsumentami, *Monitor Ubezpieczeniowy*, 61, s. 48

Przesłanki świadczące o występowaniu zjawiska missellingu	Przykłady dezinformacji/niedoinformowania klienta na podstawie skarg do Rzecznika Finansowego
	<p>na życie);</p> <ul style="list-style-type: none"> - umowa niespełniająca oczekiwań klienta; „Na pewno zrezygnowałbym z [podpisania] umowy, która jest dla mnie niekorzystna.” (skarga 02., grupowe ubezpieczenie na życie); - zaproponowany produkt nieadekwatny do aktualnej potrzeby klienta; „Mówiłam, że chciałabym wpłacić pieniądze na konto bankowe, bo za pół roku będę mi potrzebne. Zaproponowano mi, abym wpłaciła na indywidualne konto emerytalne. Przekonywano mnie, że będę miała większy procent zysku niż w banku.” (skarga 04., umowa IKE oraz ubezpieczenie na życie i dożycie)
Brak wyjaśnienia konstrukcji oraz cech oferowanego produktu ubezpieczeniowego	<ul style="list-style-type: none"> - nieprzekazanie ubezpieczonemu OWU; „pracownik ZU nie przekazał OWU” (skarga 01., grupowe ubezpieczenie na życie); - niewiedza na temat występowania wykluczenia zawartego w OWU, wyłączającego odpowiedzialność ZU w przypadku zawierania kontynuacji umowy podczas przebywania na zwolnieniu lekarskim; „Agent, proponując nową polisę, nie poinformował o wykluczeniach uniemożliwiających ochronę z tytułu polisy pomimo faktu, że otrzymał informację o trwającej już chorobie.” (skarga 01., grupowe ubezpieczenie na życie); - brak informacji o występowaniu okresu karencji; „Zorientowałem się, że mam karencję, o której przy podpisaniu [umowy] nie było ani jednego zdania.” (skarga 02., grupowe ubezpieczenie na życie); - brak informacji o różnej konstrukcji umów dla współmałżonków; „Nie spodziewałem się, że będę miał inną umowę niż moja żona. (...) Agent powinien poinformować mnie, że jeżeli zawrę umowę po 3 miesiącach, a nie razem z żoną, to będzie dla mnie z korzyścią. (...) Gdyby oferta była przedstawiona w sposób czytelny i zrozumiały, nie byłoby takich nieporozumień.” (skarga 02., grupowe ubezpieczenie na życie); - niepoinformowanie klienta o występowaniu okresu karencji; „Agent zapewniał mnie, że nie ma okresu karencji na żadne świadczenia, chociaż taki zapis w deklaracji istniał. Twierdził, że zachowuję ciągłość ubezpieczenia grupowego mimo zmiany firmy ubezpieczeniowej.”

Przesłanki świadczące o występowaniu zjawiska missellingu	Przykłady dezinformacji/niedoinformowania klienta na podstawie skarg do Rzecznika Finansowego
	<p>(skarga 05., grupowe ubezpieczenie na życie z opcją NNW);</p> <p>- brak ochrony ubezpieczeniowej w oczekiwanym czasie; „Agent zapewniał mnie oraz mojego pracodawcę, że nie ma okresu karencji.” (skarga 06., grupowe ubezpieczenie na życie z opcją NNW)</p>
Wprowadzenie w błąd podczas oferowania ubezpieczenia	<p>- wprowadzenie w błąd przy możliwości ujmowania najbliższych w umowie ubezpieczenia; ”Zapytałam agentkę czy mogę ująć w polisie mojego ówczesnego partnera życiowego, a Pani potwierdziła, że owszem. (...) [po śmierci partnera] ku mojemu zdziwieniu dostałam odpowiedź odmawiającą wypłacenia szkody w związku z tym, że mój partner nie był moim mężem.” (skarga 03., grupowe ubezpieczenie na życie)</p>
Brak objaśnienia ponoszonych przez klienta kosztów związanych z produktem	<p>- brak informacji o kosztach ponoszonych w momencie likwidacji produktów; „Kilkukrotnie pytałam, czy w każdej chwili będę mogła wybrać wpłacone pieniądze i [pracownik ZU] powiedział, że tak, nie informując mnie o tym, że wybierając całą kwotę, musiałabym zapłacić wykup.” (skarga 04., umowa IKE oraz ubezpieczenie na życie i dożycie)</p>
Brak informacji o stopniu ryzyka, na jakie narażony jest dany produkt ubezpieczeniowy	<p>- niewyjaśnienie ryzyka, z jakim wiąże się zawarcie umowy IKE; „Podpisałam, że zapoznałam się z ogólnymi warunkami ubezpieczenia, że jestem świadoma, jakim ryzykiem obarczony jest produkt, jakie są opłaty, ale czy w takim stanie człowiek jest czegokolwiek świadomy? Nadal przebywam na zwolnieniu lekarskim. Polegałam tylko na ustnych informacjach pracowników ZU.” (skarga 04., umowa IKE oraz ubezpieczenie na życie i dożycie)</p>
Inne	<p>- wykorzystywanie złego stanu psychicznego klienta do namówienia na produkt; „Byłam w bardzo złym stanie psychicznym i fizycznym. (...) Uważam, że wprowadzono mnie w błąd i, że pracownicy nie powinni namawiać osoby znajdującej się w ciężkiej sytuacji życiowej, zaledwie kilka dni po śmierci najbliższych, do podejmowania tak ważnych decyzji finansowych.” (skarga 04., umowa IKE oraz ubezpieczenie na życie i dożycie);</p> <p>- nacisk na samodzielne podjęcie decyzji; „Chciałam poradzić się rodziny, ale pracownicy ZU mówili, że taką decyzję muszę podjąć sama” (skarga 04., umowa IKE oraz ubezpieczenie na życie i dożycie)</p>

Przesłanki świadczące o występowaniu zjawiska missellingu	Przykłady dezinformacji/niedoinformowania klienta na podstawie skarg do Rzecznika Finansowego
	ubezpieczenie na życie i dożycie); - sugestia indywidualnej, dodatkowej wpłaty składki ubezpieczeniowej za trwający miesiąc, która miała mieć na celu przyspieszenie objęcia ochrony ubezpieczeniową; „Nie rozumiem, dlaczego wspomniany agent ubezpieczeniowy zalecał mi wpłatę składki już w listopadzie? (...) Agent doradził mi dokonanie dodatkowej wpłaty na konto i zapewnił, że wszelkie roszczenia dotyczące miesiąca listopada będę jak najbardziej ważne.” (skarga 06., grupowe ubezpieczenie na życie z opcją NNW)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie skarg skierowanych do Rzecznika Finansowego

Tabela 18. Przesłanki mogące świadczyć o występowaniu zjawiska missellingu w sprzedaży ubezpieczeń Działu II

Przesłanki świadczące o występowaniu zjawiska missellingu	Przykłady dezinformacji/niedoinformowania klienta na podstawie skarg do Rzecznika Finansowego
Produkt ubezpieczeniowy nieadekwatny, niedopasowany do potrzeb klienta bądź jego profilu	- ubezpieczenie nie dawało oczekiwanej ochrony ubezpieczeniowej; „Zapytałem o możliwość ubezpieczenia domu w budowie ze szczególnym naciskiem na ubezpieczenie od kradzieży z budynku okien. Pani agent zaproponowała idealną polisę, którą podpisałem. Poprosiłem o wskazanie, gdzie znajduje się zapis chroniący okna przed kradzieżą. (...) Okazało się, że polisa nie obejmuje kradzieży okien z budowanego budynku.” (skarga 11., ubezpieczenie nieruchomości); - niedostosowanie oferty do potrzeb i profilu działalności przedsiębiorstwa; „Zaznaczałem za każdym razem, że chcę mieć ubezpieczenie OC z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej (konserwacja i naprawa pojazdów samochodowych). (...) Ja, ubezpieczający, wcale nie muszę wiedzieć, że taka uwaga (mienie powierzone) musi być wpisana w polisę.” (skarga 13., ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przedsiębiorstwa); - zawarcie umowy ubezpieczenia, która nie odpowiada aktualnej sytuacji, w której znajduje się klient i nie daje oczekiwanej ochrony; „Na podstawie umowy sprzedaży warunkowej jesteśmy pod pewnymi warunkami właścicielami samochodu. Na tych zasadach została

Przesłanki świadczące o występowaniu zjawiska missellingu	Przykłady dezinformacji/niedoinformowania klienta na podstawie skarg do Rzecznika Finansowego
	<p>zawarta umowa autocasco z agentem, wskazując mnie jako ubezpieczonego. Wszystkie dokumenty były weryfikowane przez agenta.” (skarga 17., ubezpieczenie autocasco pojazdu mechanicznego);</p> <p>- ubezpieczenie nie w pełni dające oczekiwaną ochronę ubezpieczeniową; ”Agent nie wymienił w polisie liczby ubezpieczonych budynków i w żaden sposób ich nie rozróżnił. W szczególności nie wskazał też na konieczność uwzględnienia podziału geodezyjnego na działki nieruchomości, która należy do ubezpieczonego i która pomimo tego podziału w żaden sposób nie jest odgródzona, przez co stanowi jedną posesję.” (skarga 18., ubezpieczenie budynku mieszkalnego i budynków gospodarczych);</p> <p>- sprzedaż produktu ubezpieczeniowego niedającego ochrony ubezpieczeniowej; „Mamy do czynienia z missellingiem i oferowaniem, zapewne na masową skalę, produktu niedostosowanego do zapewnienia jakiegokolwiek ochrony ubezpieczeniowej.” (skarga 20., ubezpieczenie mienia)</p>
Brak wyjaśnienia konstrukcji oraz cech oferowanego produktu ubezpieczeniowego	<p>- niewyjaśnienie klientowi wszystkich cech produktu ubezpieczeniowego poprzez nieudostępnienie ogólnych warunków ubezpieczenia; „Wysłałam do agenta wiadomość tekstową z prośbą, aby przesłał mi OWU. Agent odmówił twierdząc, że nie pracuje i nie ma dostępu do komputera, i namawiał mnie, abym zaakceptowała warunki bez zapoznania się z OWU lub wyszukała sobie w Internecie (bez podania linku, czyli za pomocą wyszukiwarki). Swoje stanowisko powtórzył w rozmowie telefonicznej tego samego dnia.” (skarga 14., ubezpieczenie autocasco pojazdu mechanicznego)</p>
Wprowadzenie w błąd podczas oferowania ubezpieczenia	<p>- brak szczegółowych wyjaśnień dotyczących charakteru podpisywanego przez klienta dokumentu; „Polisa została zawarta w wyniku wprowadzenia mnie w błąd. Będąc w placówce [zakładu ubezpieczeń], poprosiłem agenta o przedstawienie mi oferty wznowienia polisy. Agent wydrukował mi ofertę, którą następnie podpisałem, nie będąc tak naprawdę świadomym, że podpisałem umowę ubezpieczenia na kolejny okres. (...) Zostałem wprowadzony przez agenta w błąd i tym samym nie byłem</p>

Przesłanki świadczące o występowaniu zjawiska missellingu	Przykłady dezinformacji/niedoinformowania klienta na podstawie skarg do Rzecznika Finansowego
	<p>świadomy, że zawarłem ubezpieczenie – prosząc jedynie o przedstawienie oferty wznowienia.” (skarga 10., ubezpieczenie OC komunikacyjne);</p> <p>- niepełna informacja o możliwościach konstruowania pakietu ubezpieczeń komunikacyjnych; „Mimo mojej prośby, aby wykupić pełne, możliwie od wszystkich zdarzeń ubezpieczenie samochodu, agentka ubezpieczeniowa reprezentująca [zakład ubezpieczeń], świadomie ukrywając pełną ofertę ubezpieczeniową, nie poinformowała mnie o możliwości wykupienia dodatkowego ubezpieczenia „od utraty zniżek”. Można je było wykupić tylko w dniu i momencie zawierania ubezpieczenia.” (skarga 15., pakiet ubezpieczeń komunikacyjnych);</p> <p>- przedstawienie innych warunków umowy niż te, które były wpisane w OWU; „Agent wprowadził w błąd co do warunków umowy ubezpieczenia już w momencie jej zawierania, zapewniając o treści innych warunków umowy, niż było to sformułowane w formie pisemnej. Agent po zawarciu umowy ubezpieczenia nadal utrzymywał, iż sumą ubezpieczenia jest [kwota]. Fakt ten ostatecznie potwierdził w sporządzonym przez siebie aneksie, nawet kilka miesięcy po dacie zawarcia umowy, co pozwalało pozostawać w przekonaniu, że sumę ubezpieczenia stanowi [kwota]. (...) Agent składał oświadczenia woli niezgodne z ofertą ubezpieczyciela i ogólnymi warunkami ubezpieczenia.” (skarga 16., ubezpieczenie autocasco pojazdu mechanicznego)</p>
Niedoinformowanie o przedmiocie ochrony ubezpieczenia	<p>- brak informacji o wprowadzonych przez ubezpieczyciela zmianach, dotyczących zawieranej przez klienta od kilku lat umowy ubezpieczenia; „Została podobno wprowadzona uchwałą [zakładu ubezpieczeń] klauzula, której to nie wpisał agent ubezpieczeniowy [do polisy], mimo że powinien to zrobić. Ja, ubezpieczający, wcale nie muszę wiedzieć, że taka uwaga (mienie powierzone) musi być wpisana w polisę. Powinien to wiedzieć agent. Nie rozumiem tłumaczenia agenta, że nie akceptowałem podwyżki składki OC i w związku z tym „obciął zakres ubezpieczenia”. Otóż polisa zdrożała, akceptowałem tę podwyżkę i wpłaciłem [składkę].” (skarga 13.,</p>

Przesłanki świadczące o występowaniu zjawiska missellingu	Przykłady dezinformacji/niedoinformowania klienta na podstawie skarg do Rzecznika Finansowego
	<p>ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przedsiębiorstwa);</p> <p>- przedmiot ochrony ubezpieczeniowej został błędnie opisany w umowie przez agenta; „Skoro przez kilka lat ubezpieczany był budynek jako całość, to w gestii pośrednika było takie sformułowanie przedmiotu ubezpieczenia, by zapewnić budynkowi stanowiącemu integralną całość odpowiednią ochronę. Nie miałoby racji bytu ubezpieczanie części budynku, na co wielokrotnie zwracałem uwagę. Agentka powinna mi przedstawić albo inną polisę, albo stanowczo wskazać na rzeczywisty zakres ochrony ubezpieczeniowej.” (skarga 19., ubezpieczenie nieruchomości)</p>
Nieinformowanie klienta o możliwościach likwidacji produktu	<p>- niepoinformowanie przez agenta o skutecznym sposobie odstąpienia od umowy ubezpieczenia; „Ponieważ polisa nie obejmowała najważniejszej dla mnie opcji, oświadczyłem, że rezygnuję z polisy i poprosiłem o jej anulowanie. Agent nie poinformował mnie, że rezygnacja wymaga formy pisemnej.” (skarga 11., ubezpieczenie nieruchomości)</p>
Brak objaśnienia ponoszonych przez klienta kosztów związanych z produktem	<p>- niepoinformowanie klienta, na czym polega u ubezpieczyciela system bonus-malus oraz jego warunków; „Doszło do pogryzienia w komorze silnikowej mojego samochodu przewodów i czujników przez zwierzę. (...) Ze zdziwieniem dowiedziałem się, że stracę 20% zniżki autocasco przy zawieraniu polisy na następny rok. (...) Zwierzę jako sprawca nie można odpowiadać prawnie ani karnie, więc potraktowano szkodę uznając mnie za sprawcę.” (skarga 15., pakiet ubezpieczeń komunikacyjnych)</p>
Inne	<p>- oszustwo, przestępstwo agenta ubezpieczeniowego, pozorna sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych OC oraz majątkowych; „Agent sukcesywnie wystawiał polisy na ubezpieczenia komunikacyjne i majątkowe mojej firmy płatne gotówką, jednak nie zgłaszał i nie rozliczał posiadanych przeze mnie polis z [zakładem ubezpieczeń]. (...) Polisy są tylko w moim posiadaniu i nie figurują w UFG i [zakładzie ubezpieczeń].” (skarga 07., ubezpieczenia OC komunikacyjne i ubezpieczenia majątkowe);</p> <p>- przestępcza działalność agenta ubezpieczeniowego, który pobrał składki za ubezpieczenia OC komunikacyjne oraz</p>

Przesłanki świadczące o występowaniu zjawiska missellingu	Przykłady dezinformacji/niedoinformowania klienta na podstawie skarg do Rzecznika Finansowego
	<p>majątkowe, ale nie przekazał ich do zakładu ubezpieczeń; „Agent wystawiał polisy na ubezpieczenia komunikacyjne i majątkowe mojej firmy płatne gotówką, jednak nie zgłaszał i nie rozliczał polis do centrali [zakładu ubezpieczeń]. (...) Jestem przedsiębiorcą poszkodowanym, nieświadomie korzystającym codziennie z pojazdów nieubezpieczonych OC.” (skarga 08., ubezpieczenia OC komunikacyjne i ubezpieczenia majątkowe);</p> <p>- oszustwo agenta ubezpieczeniowego, polegające na nieprzekazaniu informacji o zawarciu ubezpieczenia oraz kwoty składki do zakładu ubezpieczeń; „Polisa została opłacona gotówką u agenta. (...) Agent oszukał bądź popełnił błąd, do którego nie chce się przyznać. Nie poinformował [zakładu ubezpieczeń], iż byłem osobiście i jak co roku zapłaciłem za polisę OC przyczepki, na co posiadam dokument potwierdzenia zawarcia ubezpieczenia OC tego pojazdu wydany przez agenta wraz z jego pieczęcią i podpisem.” (skarga 09., ubezpieczenie OC komunikacyjne);</p> <p>- chęć przywłaszczenia pieniędzy za składkę ubezpieczeniową, nieprzekazanie przez agenta w terminie pieniędzy ze składki do zakładu ubezpieczeń; „Jak się okazało, agentka nie uiściła opłaty w terminie – a przecież wystawiła mi na to dowód. Zapłaciła po zdarzeniu komunikacyjnym, ponieważ wtedy skontaktowałam się z nią. Ona wiedząc, że nie zapłaciła kilka miesięcy wcześniej, właśnie wtedy przelała pieniądze za ubezpieczenie [do zakładu ubezpieczeń].” (skarga 12., ubezpieczenie OC komunikacyjne);</p> <p>- oszustwo polegające na nieprzekazaniu dokumentów umowy do zakładu ubezpieczeń; „Agent nie przesłał aneksu [do umowy] do ubezpieczyciela.” (skarga 16., ubezpieczenie autocasco pojazdu mechanicznego);</p> <p>- brak dbałości agenta o rzetelne wpisanie danych właścicieli pojazdu; „Przecież agent, aby ubezpieczyć samochód, musi mieć stosowne dokumenty, czyli dane właściciela samochodu, dowód osobisty, przede wszystkim umowę zakupu samochodu, która nie wskazywała mnie jako właściciela samochodu.”, (skarga 17., ubezpieczenie autocasco pojazdu mechanicznego);</p> <p>- niedbalstwo agenta związane z przedstawieniem stanu</p>

Przesłanki świadczące o występowaniu zjawiska missellingu	Przykłady dezinformacji/niedoinformowania klienta na podstawie skarg do Rzecznika Finansowego
	prawnego nieruchomości; „Rażącym zaniedbaniem agentki było pominięcie mnie we wniosku jako właściciela, o czym doskonale wiedziała.” (skarga 19., ubezpieczenie nieruchomości)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie skarg skierowanych do Rzecznika Finansowego

Tabela 17. i Tabela 18. potwierdzają, że problem możliwości występowania missellingu na polskim rynku ubezpieczeniowym występuje zarówno w sprzedaży ubezpieczeń działu I, jak i II. Analiza i uporządkowanie tematyczne skarg pozwoliły zauważyć, że zgłaszane sytuacje zawierania umów ubezpieczenia spełniają podstawowy warunek missellingu i wpisują się w jego definicję, którą jest „sprzedaż produktów (usług) niedopasowanych do potrzeb konsumentów”.²⁴⁹ Analiza pozwoliła także zauważyć bardziej szczegółowe przesłanki, które mogą świadczyć o występowaniu zjawiska missellingu, to jest:

- Oferowanie oraz sprzedaż produktu ubezpieczeniowego, który jest nieadekwatny, niedopasowany do potrzeb klienta bądź jego profilu – zauważone w ośmiu skargach;
- Brak wyjaśnienia konstrukcji oraz cech oferowanego produktu ubezpieczeniowego – zauważone w siedmiu skargach;
- Wprowadzenie w błąd podczas oferowania ubezpieczenia – zauważone w czterech skargach;
- Niedoinformowanie o przedmiocie ochrony ubezpieczenia – zauważone w dwóch skargach;
- Nieinformowanie klienta o możliwościach likwidacji produktu – zauważone w jednej skardze;
- Brak objaśnienia ponoszonych przez klienta kosztów związanych z produktem – zauważone w dwóch skargach;
- Brak informacji o stopniu ryzyka, na jakie narażony jest dany produkt ubezpieczeniowy – zauważone w jednej skardze;

²⁴⁹ Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. (2015). *Polityka ochrony konkurencji i konsumentów*, Warszawa: UOKiK, s. 3

- Brak wyjaśnień dotyczących struktury portfela inwestycyjnego – niezauważone w skargach;
- Niepoinformowanie o sposobie wyliczania ewentualnego dochodu klienta – niezauważone w skargach;
- Inne – zauważone w dziewięciu skargach.

W niektórych z przedstawionych skarg (Tabela 18., wiersz „Inne”) poza możliwością występowania zjawiska missellingu można było także dostrzec sygnały, mogące świadczyć o oszustwach czy działaniach przestępczych agentów ubezpieczeniowych. Skarżący akcentowali pozorne zawieranie umów z klientami, przywłaszczanie przez agentów składek ubezpieczeniowych i nieprzekazywanie umów do zakładów ubezpieczeń.

Należy wziąć pod uwagę, że analizowane skargi są wyłącznie subiektywną oceną sytuacji przedstawionych przez ubezpieczonych. W rzeczywistości nie zawsze muszą świadczyć o występowaniu zjawiska missellingu. Mogą wynikać z błędnej oceny sytuacji, nieprawidłowego, nieprecyzyjnego opisu potrzeb przez klientów bądź nawet zatajania pewnych istotnych informacji na etapie zawierania umowy. W wyniku tego może zdarzyć się, że zawarta umowa ubezpieczeniowa nie będzie w pełni dopasowana, nie będzie dawała oczekiwanej ochrony ubezpieczeniowej. Mogą się także zdarzyć sytuacje, w których wina zawarcia niedopasowanego ubezpieczenia faktycznie będzie leżała po stronie agenta, ale nie będzie wynikała z jego złych zamiarów, a będzie wyłącznie wynikiem ludzkiego błędu. Ciężko jest w tym przypadku mówić o missellingu. Z drugiej jednak strony, definicja nie precyzuje, czy misselling jest wyłącznie celową sprzedażą produktów niedopasowanych do potrzeb klienta, czy może obejmować też umowy niedopasowane, ale zawarte w wyniku przeoczenia, błędu popełnionego przez człowieka bądź system informatyczny.

Biorąc te czynniki pod uwagę, należałoby stwierdzić, że skargi kierowane do Rzecznika Finansowego nie mogą być traktowane jako obiektywna podstawa do badania zjawiska missellingu. Pełna ocena sytuacji możliwa byłaby wyłącznie po pełnej weryfikacji każdego zdarzenia, poznaniu stanowisk i opinii wszystkich stron sporu (tj. klienta oraz zakładu ubezpieczeń i pośrednika). Dodatkowo należy zwrócić

uwagę na fakt, że skargi nigdy nie będą w pełni odzwierciedlać realnej sytuacji na rynku ubezpieczeniowym. Wszystkie z przytoczonych zostały złożone dopiero w momencie, gdy ubezpieczyciel z jakiegoś względu odmówił wypłaty świadczenia. Należy mieć na uwadze, że nie każda zawarta polisa kończy się wnioskiem o wypłatę, a wtedy klient nie ma świadomości, że umowa nie odpowiadała jego potrzebom i w przypadku zdarzenia nie chroniłaby go w oczekiwany sposób. Co za tym idzie, wiele ze sprzedanych polis, w których wystąpił misselling, nigdy nie zostało i nie zostanie wykrytych.

3.2. Metodologia badań kwestionariuszowych

Przedmiotem przeprowadzonego badania kwestionariuszowego jest skuteczność agentów ubezpieczeniowych działających na polskim rynku ubezpieczeniowym. W badaniu skuteczność rozumiana jest jako działania prowadzące do zawarcia transakcji oraz umiejętność utrzymania klienta. Wśród nich znajdują się między innymi: sprzedaż różnego rodzaju polis ubezpieczeniowych, stała współpraca pośrednika z klientem, występowanie zjawiska missellingu i mogący towarzyszyć mu poziom rezygnacji z polis ubezpieczeniowych, ale także postrzegana świadomość klientów i działania wspomagające redukcję asymetrii informacji.

Badanie pozwoliło na zrealizowanie jednego z założonych celów, którym jest **weryfikacja skuteczności agentów ubezpieczeniowych w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce z wykorzystaniem badań ankietowych (Cel 4.)**. Badanie pozwoliło także na zweryfikowanie pierwszej hipotezy pomocniczej mówiącej, że **asymetria informacji i misselling odgrywają istotną rolę w procesie sprzedaży ubezpieczeń przez agentów ubezpieczeniowych i wpływają na skuteczność procesu pośrednictwa ubezpieczeniowego (H_1)**.

W badaniu duże znaczenie miał dobór próby. Co na rynku polskim jest istotne, z klientem indywidualnym zakłady ubezpieczeń zawierają umowy ubezpieczenia głównie za pośrednictwem agentów. Brokerzy obsługują przede wszystkim klientów

korporacyjnych, przedsiębiorstwa.²⁵⁰ W związku z powyższym próbą badawczą zostali agenci ubezpieczeniowi działający na terytorium Polski. Dobór próby, zgodnie z metodologią, był celowy i przypadkowy.

Badanie przeprowadzone zostało za pośrednictwem Internetu. Specjalnie przygotowana aplikacja z elektroniczną wersją ankiety zamieszczona została na indywidualnej domenie. Prośby o wypełnienie kwestionariusza rozesłane zostały na 12410 znalezionych w Internecie adresów e-mailowych agentów ubezpieczeniowych z całej Polski. Wysyłka pokazała, że 682 adresy były już nieaktywne. W związku z tym grupa odbiorców liczyła 11728 agentów. Opierając się na najnowszych danych Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 27 września 2018 roku, obrazujących strukturę pośrednictwa ubezpieczeniowego na koniec 2017 roku,²⁵¹ daje to w przybliżeniu około 36,8% populacji zarejestrowanych w Polsce agentów. Ankieta składała się z 59 pytań jednokrotnego wyboru, 5 pytań otwartych oraz metryki osób ankietowanych, złożonej z 11 pytań (Załącznik 1). Dane zbierane były w terminie od 18 grudnia 2018 roku do 9 stycznia 2019 roku. Otrzymano 747 wypełnionych kwestionariuszy, co daje rzeczywisty zwrot na poziomie około 6,37%.

Do analizy wykorzystany został program IBM SPSS Statistics.

3.3. Charakterystyka próby badawczej

Opis charakterystyki próby badawczej oparty jest przede wszystkim na pytaniach z metryki ankiety, ale też dodatkowo z pytań charakteryzujących profil działalności agentów ubezpieczeniowych zawartych w głównej części kwestionariusza. Pozwoliło to na rozróżnienie ankietowanych ze względu na płeć, wiek, wynagrodzenie (liczone jako wysokość uzyskiwanych miesięcznych prowizji z tytułu sprzedaży umów ubezpieczenia), wykształcenie, miejsce prowadzenia działalności, doświadczenie w pracy pośrednika, zaangażowanie w pracę poprzez zrzeszenie w stowarzyszeniach oraz szkolenia, a także umożliwiło wyróżnienie reprezentowanych przez respondentów

²⁵⁰ Czublun, P. (2015). Wpływ nowej ustawy na rynek pośredników ubezpieczeniowych w Polsce. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 1/2015, s. 122

²⁵¹ https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/l_Informacje_o_posrednikach_2017_63101.xlsx [dostęp: 16.01.2019]

zakładów ubezpieczeń. Dodatkowo z pytań poza metryką otrzymane zostały informacje dotyczące sprzedawanych ubezpieczeń (działów oraz grup) oraz charakterystyki obsługiwanych przez respondentów klientów.

W badaniu wzięło udział 747 osób. Jak przedstawia Tabela 19., kwestionariusz wypełniła zbliżona liczba kobiet (47,7%) oraz mężczyzn (52,3%). Siedem osób nie udzieliło odpowiedzi na pytanie o płeć.

Tabela 19. Płeć ankietowanych

		Częstość	Procent	Procent ważnych
Ważne	Kobieta	353	47.3	47.7
	Mężczyzna	387	51.8	52.3
	Ogółem	740	99.1	100.0
Braki danych		7	0.9	
Ogółem		747	100.0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Ankietowani reprezentowani byli przez każdą z założonych grup wiekowych (Tabela 20.). W badaniu najliczniej wzięli jednak udział agenci powyżej 50 roku życia (59,2%) – 32,3% osób w wieku 50-59 lat oraz 26,9% osób w wieku powyżej 60 lat. Respondenci w wieku 30-39 lat oraz 40-49 lat reprezentowani byli przez zbliżone grupy osób (odpowiednio 16,7% oraz 17,8%), a najmniej liczną grupą agentów były osoby w wieku 18-29 lat (6,3%). Cztery osoby nie udzieliły informacji dotyczącej wieku.

Tabela 20. Wiek ankietowanych

		Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	18 – 29 lat	47	6.3	6.3	6.3
	30 – 39 lat	124	16.6	16.7	23.0
	40 – 49 lat	132	17.7	17.8	40.8
	50 – 59 lat	240	32.1	32.3	73.1
	60 lat +	200	26.8	26.9	100.0
	Ogółem	743	99.5	100.0	
Braki danych		4	0.5		
Ogółem		747	100.0		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Na pytanie dotyczące wykształcenia (Tabela 21.) odpowiedzieli wszyscy ankietowani. Większość, bo aż 48,7%, miało wykształcenie wyższe magisterskie. Później średnie (28,9%), wyższe licencjackie (13,7%) oraz wyższe inżynierskie (7,6%). Osiem osób (1,1%) zadeklarowało wykształcenie jako inne, a wśród nich cztery osoby uzyskały dyplom doktora, trzy wykształcenie policealne, jedna z nich nie określiła precyzyjnie wykształcenia.

Tabela 21. Wykształcenie ankietowanych

		Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	Średnie	216	28.9	28.9	28.9
	Wyższe, licencjat	102	13.7	13.7	42.6
	Wyższe, inżynier	57	7.6	7.6	50.2
	Wyższe, magister	364	48.7	48.7	98.9
	Inne	8	1.1	1.1	100.0
	Ogółem	747	100.0	100.0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Ankietowani zapytani zostali także o profil wykształcenia (Tabela 46.). 618 osób bardziej lub mniej precyzyjnie określiło swoje wykształcenie. Wśród najczęściej pojawiających się odpowiedzi znalazły się: wykształcenie ekonomiczne (119 osób – 15,9%), wykształcenie techniczne (109 osób – 14,6%), zarządzanie (41 osób – 5,5%), wykształcenie ogólne (37 osób – 5,0%), finanse (34 osoby – 4,6%). Wykształcenie bezpośrednio związane z ubezpieczeniami zadeklarowało 7 osób (0,9%).

Prawie wszyscy ankietowani (99,9%) udzielili też odpowiedzi na pytanie dotyczące lat pracy w zawodzie agenta ubezpieczeniowego (Tabela 22.). Wśród respondentów przeważali agenci z najdłuższym stażem pracy. 21 lat i więcej w zawodzie zostało zadeklarowane przez 35,6% oraz 16-20 lat przez 20,2% badanych agentów. Następnie 6-10 lat przez 17,7%, 3-5 i 11-15 lat po 11,5% oraz najmniej, bo 6,3% badanych agentów, pracowało w zawodzie do 2 lat.

Tabela 22. Lata pracy ankietowanych w zawodzie agenta ubezpieczeniowego

		Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	Do 2 lat	47	6.3	6.3	6.3
	3 – 5 lat	86	11.5	11.5	17.8
	6 – 10 lat	110	14.7	14.7	32.6
	11 – 15 lat	86	11.5	11.5	44.1
	16 – 20 lat	151	20.2	20.2	64.3
	21 lat i więcej	266	35.6	35.7	100.0
	Ogółem	746	99.9	100.0	
Braki danych		1	0.1		
Ogółem		747	100.0		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Agenci ubezpieczeniowi zapytani także zostali o zrzeszenie w stowarzyszeniach pośredników ubezpieczeniowych (Tabela 23.) oraz liczbę godzin, jaką średnio w roku poświęcają na szkolenia zawodowe (Tabela 47.). Dodatkowa działalność w zakresie zrzeszenia czy odbywanie szkoleń mogą świadczyć o większej aktywności zawodowej oraz zaangażowaniu w wykonywaną pracę.

Jedynie 5,0% ankietowanych (37 osób) zadeklarowało zrzeszenie w stowarzyszeniach pośredników ubezpieczeniowych (Tabela 23.). 28 osób precyzyjnie wskazało nazwę stowarzyszenia. Wśród nich znalazły się Polska Izba Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych (13 ankietowanych, 1,7%), Europejska Federacja Doradców Finansowych (4 ankietowanych, 0,5%), Ogólnopolskie Stowarzyszenie Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych (1 ankietowany, 0,1%), Stowarzyszenie Agentów i Agencji Ubezpieczeniowych FORUM (7 ankietowanych, 0,9%), Stowarzyszenie Multiagentów Ubezpieczeniowych

(1 ankietowany, 0,1%), Unia Multiagencji Ubezpieczeniowych (2 ankietowanych, 0,3%) i Lubuska Grupa Kapitałowa (1 ankietowany, 0,1%).

Tabela 23. Zrzeczenie ankietowanych w stowarzyszeniach pośredników ubezpieczeniowych

		Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	Tak	37	5.0	5.0	5.0
	Nie	709	94.9	95.0	100.0
	Ogółem	746	99.9	100.0	
Braki danych		1	0.1		
Ogółem		747	100.0		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Większość ankietowanych agentów (87,7%) określiło średnią roczną liczbę godzin poświęcaną na szkolenia z zakresu wykonywanej pracy zawodowej (Tabela 47.). 8,4% respondentów odbywało mniej niż 15 godzin szkoleń rocznie.²⁵² Ponad połowa, bo 50,99% odbywało od 15 do 58 godzin szkoleń. 11,45% pomiędzy 60 a 96 godzin, około jednej czwartej ankietowanych (26,11%) od 100 do 208 godzin, a powyżej (pomiędzy 250 a 800 godzin) zadeklarowało 3,1%.

Ponad trzy czwarte respondentów (77,9%) wskazała dodatkowo zakłady ubezpieczeń, na rzecz których prowadzą działalność agencyjną (Tabela 48.). Wśród odpowiedzi pojawiły się 64 różne zakłady ubezpieczeń, zarówno te działające w formie spółek akcyjnych, towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, jak i oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń działających na terytorium Polski. Dodatkowo pojawiło się 13 wskazań „innych” ubezpieczycieli. Opierając się na liście udostępnionej na stronie Komisji Nadzoru Finansowego, według której na polskim rynku jest obecnie w sumie 95 zakładów ubezpieczeń²⁵³ działających w różnych formach, daje to reprezentację na poziomie 67,4% wszystkich firm ubezpieczeniowych.

²⁵² Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń, Art. 12 nakłada coroczny obowiązek szkoleniowy: „(...) osoby wykonujące czynności dystrybucyjne zakładu ubezpieczeń (...) doskonalić umiejętności zawodowe, w tym przez odbywanie co najmniej 15 godzin rocznie szkolenia zawodowego (...)”. Pierwsze obowiązkowe szkolenia w pełnym wymiarze godzin należy odbyć do 31 grudnia 2019r.

²⁵³ https://www.knf.gov.pl/podmioty/Podmioty_ryнку_ubezpieczeniowego [dostęp: 15.01.2019]

Pytanie dotyczące średniej wysokości miesięcznej prowizji uzyskiwanej przez badanych agentów ubezpieczeniowych (Tabela 24.) odniesione zostało do komunikatu Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 13 listopada 2018 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w trzecim kwartale 2018 r.²⁵⁴ Według niego przeciętne wynagrodzenie w trzecim kwartale 2018 roku wynosiło 4580,20 zł. Dla ułatwienia szacunku, w pytaniu w kwestionariuszu kwota ta została zaokrąglona do 4600 zł brutto. Tylko 9 ankietowanych (1,2%) nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie. Wśród odpowiedzi najczęściej wskazywane było, że średnia miesięczna prowizja jest wyższa (25,6%), zdecydowanie wyższa (23,8%) bądź zbliżona do przeciętnego wynagrodzenia (23,0%). 15,5% ankietowanych określiło swoją średnią miesięczną prowizję jako niższą, a 10,8% jako zdecydowanie niższą.

Tabela 24. Średnia miesięczna prowizja ankietowanych w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w III kwartale 2018 roku

		Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	Zdecydowanie niższa	81	10.8	11.0	11.0
	Niższa	116	15.5	15.7	26.7
	Zbliżona do średniej	172	23.0	23.3	50.0
	Wyższa	191	25.6	25.9	75.9
	Zdecydowanie wyższa	178	23.8	24.1	100.0
	Ogółem	738	98.8	100.0	
Braki danych		9	1.2		
Ogółem		747	100.0		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Ankieta rozesłana była do agentów ubezpieczeniowych w całej Polsce. Zwroty kwestionariuszy otrzymano od agentów działających we wszystkich województwach (Tabela 25.). Biorąc pod uwagę orientacyjne liczebności ludności w województwach,²⁵⁵ wyraźnie największy zwrot ankiet pokrywa się z kolejnością

²⁵⁴ <https://stat.gov.pl/sygnalne/komunikaty-i-obwieszczenia/lista-komunikatow-i-obwieszczen/komunikat-w-sprawie-przecietnego-wynagrodzenia-w-trzecim-kwartale-2018-roku,271,22.html> [dostęp: 13.01.2019]

²⁵⁵ <https://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/rankingi-statystyczne/ludnosc-wedlug-wojewodztw/> [Dostęp: 13.01.2019]: Wielkość województw według ludności (stan na dzień 31 grudnia 2015 r.): mazowieckie (13.92% ludności w Polsce), śląskie (11.89%), wielkopolskie (9.04%), małopolskie (8.77%), dolnośląskie (7.56%), łódzkie (6.49%), pomorskie (6.00%), lubelskie (5.57%), podkarpackie (5.54%), kujawsko-pomorskie (5.43%), zachodniopomorskie (4.45%), warmińsko-mazurskie (3.75%), świętokrzyskie (3.27%), podlaskie (3.09%), lubuskie (2.65%), opolskie (2.59%).

największych województw, to jest: mazowieckie (19,4%), śląskie (11,1%), wielkopolskie (9,1%), małopolskie (8,4%), dolnośląskie (7,9%). Najniższy zwrot uzyskany został od agentów działających na terenie województwa świętokrzyskiego (1,3%). Sześciu respondentów nie udzieliło odpowiedzi na pytanie.

Tabela 25. Miejsce prowadzenia działalności - województwo

		Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	dolnośląskie	59	7.9	8.0	8.0
	kujawsko-pomorskie	43	5.8	5.8	13.8
	lubelskie	30	4.0	4.0	17.8
	lubuskie	21	2.8	2.8	20.6
	łódzkie	44	5.9	5.9	26.6
	małopolskie	63	8.4	8.5	35.1
	mazowieckie	145	19.4	19.6	54.7
	opolskie	26	3.5	3.5	58.2
	podkarpackie	22	2.9	3.0	61.1
	podlaskie	22	2.9	3.0	64.1
	pomorskie	43	5.8	5.8	69.9
	śląskie	83	11.1	11.2	81.1
	świętokrzyskie	10	1.3	1.3	82.5
	warmińsko-mazurskie	25	3.3	3.4	85.8
	wielkopolskie	68	9.1	9.2	95.0
	zachodniopomorskie	37	5.0	5.0	100.0
	Ogółem	741	99.2	100.0	
Braki danych		6	0.8		
Ogółem		747	100.0		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Ankietowani deklarowali także wielkość głównego miejsca, w którym prowadzą działalność związaną ze sprzedażą produktów ubezpieczeniowych (Tabela 26.). Największa część respondentów działała na terenie największych miast (28,6%), później 101-500 tys. mieszkańców (23,8%), 11-50 tys. mieszkańców (20,3%), 51-100 tys. mieszkańców (13,0%) oraz porównywalnie na terenie wsi (7,0%) oraz miast do 10 tys. mieszkańców (6,6%). 0,7% respondentów nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie.

Tabela 26. Główne miejsce prowadzenia działalności – wieś/miasto

		Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	Wieś	52	7.0	7.0	7.0
	Miasto do 10 tys. mieszkańców	49	6.6	6.6	13.6
	Miasto 11-50 tys. mieszkańców	152	20.3	20.5	34.1
	Miasto 51- 100 tys. mieszkańców	97	13.0	13.1	47.2
	Miasto 101- 500 tys. mieszkańców	178	23.8	24.0	71.2
	Miasto ponad 500 tys. mieszkańców	214	28.6	28.8	100.0
	Ogółem	742	99.3	100.0	
Braki danych		5	0.7		
Ogółem		747	100.0		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

W celu rozróżnienia zakresu działalności badanych agentów ubezpieczeniowych, ankietowani poproszeni zostali o podanie informacji dotyczących sprzedaży poszczególnych działów i grup ubezpieczeń. Uzyskane odpowiedzi zebrane zostały w następujących tabelach: Tabela 27., Tabela 49., Tabela 50., Tabela 51. i Tabela 52. Zdecydowana większość ankietowanych (68,8%) zajmowała się sprzedażą ubezpieczeń obydwu działów, zarówno działu I, jak i II. Działalność w zakresie wyłącznie działu II zadeklarowało 21,8%, a w zakresie wyłącznie działu I tylko 9,4% ankietowanych.

Tabela 27. Sprzedawane działy ubezpieczeń

		Częstość	Procent	Procent ważnych
Ważne	Dział I	70	9.4	9.4
	Dział II	163	21.8	21.8
	Dział I i II	514	68.8	68.8
	Ogółem	747	100.0	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

W zakresie wyłącznie działu I (Tabela 49.) badani agenci sprzedawali głównie, raz na tydzień – raz na miesiąc, ubezpieczenia na życie (grupa 1. ubezpieczeń działu I) oraz wypadkowe i chorobowe (grupa 5.). W dalszej kolejności ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (grupa 3.), posagowe, zaopatrzenia dzieci (grupa 2.) raz na miesiąc – raz na kilka miesięcy, a raz w roku lub rzadziej

rentowe (grupa 4.). Największe braki odpowiedzi (15,7%) były w pytaniu dotyczącym ubezpieczeń rentowych.

W zakresie wyłącznie działu II (Tabela 50.) ankietowani wskazali, że ich działalność opierała się na sprzedaży ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych (grupa 10. ubezpieczeń działu II). W następnej kolejności najczęściej sprzedawanymi przez badanych agentów ubezpieczeniami były ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami (grupa 8.), pozostałych szkód majątkowych (grupa 9.) oraz odpowiedzialności cywilnej pojazdów lądowych (bez szynowych) (grupa 3.). Respondenci czasem sprzedawali ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej ogólnej (grupa 13.) oraz ubezpieczenia podrózne (grupa 18.), dalej ubezpieczenia wypadku (grupa 1.). Rzadko sprzedawanymi ubezpieczeniami były ubezpieczenia mienia w transporcie (grupa 7.), specyficznych szkód majątkowych nieujętych w pozostałych grupach (np. awarii maszyn, ryzyk budowlanych czy montażowych) (należących do grupy 9.) oraz ochrony prawnej (grupa 17.). Ankietowani agenci ubezpieczeniowi właściwie nie zajmowali się sprzedażą ubezpieczeń ryzyk finansowych (grupa 16.), choroby (grupa 2.) czy gwarancji ubezpieczeniowych (grupa 15.) i ubezpieczeń kredytów (grupa 14.). Większość z nich nie oferowała ubezpieczeń casco i odpowiedzialności cywilnej żeglugi morskiej i śródlądowej (grupa 6. i grupa 12.), pojazdów szynowych (grupa 4.) czy statków powietrznych (grupa 5. i grupa 11.). Znikoma sprzedaż tych grup ubezpieczeń jest jednak jak najbardziej zrozumiała, ponieważ sprzedażą tego typu ubezpieczeń zajmują się najczęściej brokerzy ubezpieczeniowi. W tych pytaniach nie było znaczących braków odpowiedzi, największe w wysokości 5,5% w przypadku ubezpieczeń ochrony prawnej.

Badani agenci ubezpieczeniowi, którzy zadeklarowali sprzedaż ubezpieczeń zarówno działu I, jak i działu II (Tabela 51. i Tabela 52.) także dosyć sumiennie udzielali informacji na temat sprzedawanych ubezpieczeń. Większe braki odpowiedzi (do 7,6%) pojawiły się w deklarowaniu sprzedaży ubezpieczeń działu I. W przypadku działu II, braki odpowiedzi stanowiły do 4,5% wszystkich odpowiedzi tej grupy agentów. W oparciu o udzielone odpowiedzi można wnioskować, że respondenci sprzedający ubezpieczenia obu działów nie opierali swojej działalności na

ubezpieczeniach działu I. Raz na miesiąc bądź kilka miesięcy sprzedawane były przez nich ubezpieczenia na życie (grupa 1.) oraz wypadkowe i chorobowe (grupa 5.). Rzadziej niż raz na miesiąc ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (grupa 3.) oraz posagowe i zabezpieczenia dzieci (grupa 2.). Badanym agencji właściwie nie zdarzało się sprzedawać ubezpieczeń rentowych (grupa 4.). Wśród ubezpieczeń działu II najczęściej sprzedawane przez respondentów deklarujących sprzedaż obydwu działów były ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych (grupa 10.), szkód spowodowanych przez żywioły (grupa 8.), pozostałych szkód majątkowych (grupa 9.), OC pojazdów lądowych (bez szynowych) (grupa 3.) oraz odpowiedzialności cywilnej ogólnej (grupa 13.). Często sprzedawali ubezpieczenia podrózne (grupa 18.), czasami ubezpieczenia wypadków (w tym pracy i chorób zawodowych) (grupa 1.) oraz choroby (grupa 2.). Rzadko sprzedawanymi produktami były ubezpieczenia specyficznych szkód majątkowych, np. budowlanych czy montażowych (należących do grupy 9.). Tej grupie ankietowanych właściwie nie zdarzało się lub w ogóle nie zajmowali się sprzedażą ubezpieczeń ryzyk finansowych (grupa 16.), gwarancji ubezpieczeniowych (grupa 15.) i ubezpieczeń kredytu (grupa 14.), mienia w transporcie (grupa 7.), ochrony prawnej (grupa 17.) oraz casco i odpowiedzialności cywilnej żeglugi morskiej i śródlądowej (grupa 6. i grupa 12.), pojazdów szynowych (grupa 4.) i statków powietrznych (grupa 5. i grupa 11.).

Tabela 28. przedstawia średnią liczbę obsługiwanych rocznie klientów w podziale na sprzedawany dział ubezpieczeń. Respondenci zajmujący się sprzedażą ubezpieczeń działu I obsługiwali rocznie zdecydowanie mniej klientów niż respondenci oferujący ubezpieczenia działu II lub obydwu działów. Jest to zjawisko naturalne, ponieważ generalnie ubezpieczenia działu I zawierane są na długi okres i, w odróżnieniu od standardowych ubezpieczeń działu II, nie są rokrocznie odnawiane. Wśród ubezpieczeń działu I nie ma także ubezpieczeń obowiązkowych, które automatycznie podnoszą liczbę klientów w dziale II. Większe portfele klientów posiadają też agenci oferujący ubezpieczenia obydwu działów. Sprzedaż w zakresie zarówno działu I, jak i II często łączy się ze współpracą z wieloma zakładami ubezpieczeń. Możliwość porównania ofert wielu ubezpieczycieli u jednego agenta także jest czynnikiem przyciągającym klientów.

Tabela 28. Liczba obsługiwanych rocznie klientów w zależności od sprzedawanego działu ubezpieczeń

	Dział I		Dział II		Dział I i II	
	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
do 100	22	31.4	14	8.6	55	10.7
101-200	11	15.7	23	14.1	60	11.7
201-300	8	11.4	19	11.7	64	12.5
301-400	6	8.6	8	4.9	52	10.1
401-500	9	12.9	19	11.7	53	10.3
501-600	1	1.4	4	2.5	19	3.7
601-700	4	5.7	5	3.1	19	3.7
701-800	3	4.3	10	6.1	18	3.5
801-900	0	0.0	1	0.6	8	1.6
901-1000	3	4.3	15	9.2	53	10.3
1001-2000	1	1.4	22	13.5	60	11.7
powyżej 2000	0	0.0	16	9.8	39	7.6
	68	97.1	156	95.7	500	97.3
Braki danych	2	2.9	7	4.3	14	2.7
Ogółem	70	100.0	163	100.0	514	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Respondenci zapytani zostali także o rodzaj klientów, których najczęściej obsługują. Wyraźnie widać, że w przypadku działu I ankietowani przede wszystkim sprzedawali umowy indywidualne (Tabela 29.). Nie zauważono w tym przypadku znaczących różnic pomiędzy agentami, którzy sprzedawali wyłącznie ubezpieczenia działu I, a agentami, którzy oferowali zarówno produkty działu I, jak i II.

Tabela 29. Rodzaj klientów - Dział I

	Dział I		Dział I i II	
	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Umowy indywidualne	60	85.7	367	71.4
Umowy grupowe	2	2.9	50	9.7
Zbliżona liczba umów indywidualnych i grupowych	8	11.4	97	18.9
Ogółem	70	100.0	514	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 30. Rodzaj klientów - Dział II

	Dział II							
	Osoby fizyczne i gospodarstwa domowe		Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą		Instytucje rządowe i samorządowe		Osoby prawne	
	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Nigdy	0	0	5	3.1	67	41.1	26	16.0
Praktycznie nigdy	1	0.6	10	6.1	59	36.2	56	34.4
Rzadko	2	1.2	46	28.2	23	14.1	46	28.2
Czasem	15	9.2	49	30.1	3	1.8	16	9.8
Często	48	29.4	42	25.8	4	2.5	13	8.0
Najczęściej	97	59.5	11	6.7	0	0.0	2	1.2
Ogółem	163	100.0	163	100.0	156	95.7	159	97.5
Braki danych	0	0.0	0	0.0	7	4.3	4	2.5
Ogółem	163	100.0	163	100.0	163	100.0	163	100.0
	Dział I i II							
	Osoby fizyczne i gospodarstwa domowe		Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą		Instytucje rządowe i samorządowe		Osoby prawne	
	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Nigdy	3	0.6	4	0.8	232	45.1	88	17.1
Praktycznie nigdy	3	0.6	38	7.4	176	34.2	159	30.9
Rzadko	23	4.5	103	20.0	70	13.6	138	26.8
Czasem	54	10.5	141	27.4	14	2.7	65	12.6
Często	165	32.1	152	29.6	3	0.6	47	9.1
Najczęściej	266	51.8	71	13.8	1	0.2	7	1.4
Ogółem	514	100.0	509	99.0	496	96.5	504	98.1
Braki danych	0	0.0	5	1.0	18	3.5	10	1.9
Ogółem	514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Badani agenci, którzy mieli w swojej ofercie ubezpieczenia majątkowe (Tabela 30.) w największym stopniu obsługiwali osoby fizyczne i gospodarstwa domowe, w następnej kolejności osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Rzadko zdarzała im się obsługa osób prawnych, a nigdy, bądź praktycznie nigdy, instytucji rządowych i samorządowych. Jest to jednak zjawisko powszechne, ponieważ obsługę tych podmiotów przejmują najczęściej brokerzy ubezpieczeniowi. W zakresie współpracy z różnymi klientami nie widać różnic pomiędzy badanymi agentami,

którzy oferowali wyłącznie ubezpieczenia działu II oraz badanymi agentami, którzy sprzedawali produkty ubezpieczeniowe działu I oraz II. Nie wystąpiły w pytaniach znaczące braki odpowiedzi.

Na podstawie pytań charakteryzujących badanych agentów ubezpieczeniowych można stwierdzić, że osoby, które zdecydowały się na wypełnienie ankiety, zrobiły to w sposób sumienny. W pytaniach nie występowały znaczne braki odpowiedzi. Dodatkowo można uznać, że grupa badawcza reprezentowała szerokie spektrum agentów ubezpieczeniowych w Polsce – znaleźli się w niej reprezentanci działu I, działu II, obydwu działów, a także wszystkich grup ubezpieczeń. Wśród respondentów byli przedstawiciele wszystkich województw oraz miast każdej wielkości i wsi, obydwu płci, w różnym wieku, o różnym stopniu zaangażowania w wykonywaną pracę, różnych zarobkach czy wykształceniu.

3.4. Analiza wyników badań

Analiza skuteczności badanych agentów ubezpieczeniowych działających na terytorium Polski przedstawiona została w formie trzech bloków. Sprawdzone zostało w nich, czy czynniki, takie jak wiek, wykształcenie, lata pracy w zawodzie agenta ubezpieczeniowego, płeć, poziom wynagrodzenia (jako wysokość miesięcznych prowizji), miejsce wykonywanej działalności oraz sprzedawany dział ubezpieczeń, wpływają na skuteczność respondentów.

Skuteczność przeanalizowana została ze względu na trzy aspekty: postrzeganej przez badanych agentów świadomości klientów, missellingu oraz stałej współpracy. Został w nich poruszony problem świadomości klientów związanej z występowaniem zjawiska asymetrii informacji, występowania zjawiska missellingu powiązanego z poziomem rezygnacji z polis ubezpieczeniowych oraz umiejętności utrzymania i stałej współpracy agenta z klientem.

Wszystkie pytania zadane zostały w odniesieniu do ostatniego roku działalności, czyli do roku 2018.

3.4.1. Postrzeganie świadomości ubezpieczeniowej klientów przez agentów ubezpieczeniowych

W badaniu wykorzystanych zostało osiem pytań, mogących pomóc określić postrzeganą przez respondentów świadomość ubezpieczeniową ich klientów w zakresie ofert zakładów ubezpieczeń oraz umiejętności redukowania występującej na rynku asymetrii informacji.

Pierwsze pytanie bezpośrednio odnosiło się do świadomości klientów dotyczącej możliwości poszukiwania najlepszych rozwiązań ubezpieczeniowych u różnych ubezpieczycieli. Na podstawie otrzymanych odpowiedzi i przeprowadzonych testów (Tabela 53. i Tabela 54.) można stwierdzić, że według opinii badanych powyżej 60% klientów porównuje oferty i szuka najlepszej dla siebie na rynku, a praktycznie nie zdarza się, żeby klient w ogóle nie szukał najodpowiedniejszego produktu. Jest to zjawisko bardzo pozytywne i świadczy o rosnącej świadomości ubezpieczeniowej. Przeprowadzone testy wskazały także, że istnieje statystyczna zależność pomiędzy takim zachowaniem klientów a wiekiem agenta ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana $-0,15$, $p < 0,00$) oraz doświadczeniem w pracy w zawodzie ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana $-0,19$, $p < 0,00$). Okazuje się, że w grupie badanych wiek oraz doświadczenie agenta istotnie różnicują świadomość klientów w zakresie poszukiwania najlepszych rozwiązań u różnych ubezpieczycieli. Klienci młodszych agentów w większym stopniu poszukują lepszych rozwiązań. Taką zależność można próbować wytłumaczyć charakterystyką obecnych czasów, gdzie większość młodych ludzi do komunikacji i poszukiwań wykorzystuje Internet. Zarówno młodszy wiekiem, jak i stażem agenci będą z niego korzystali, szukając klientów, jak i młodszy klienci coraz częściej będą go używać w celu odnalezienia najlepszych ofert. Starsi, bardziej doświadczeni agenci oraz klienci częściej korzystają z tradycyjnych form komunikacji, czyli osobistej lub telefonicznej. Tutaj nie ma możliwości odnalezienia wielu możliwości produktowych w tak szybki sposób, jak za pomocą Internetu. Przyczyną takiego zjawiska może być fakt, że niedoświadczeni agenci nie mają jeszcze własnej szerokiej bazy klientów. Zdobywają dopiero nowych, którzy – szukając ubezpieczeń w różnych miejscach – mogli akurat natrafić na

danego pośrednika. Agenci o wieloletnim doświadczeniu często mają wielu klientów, z którymi współpracują od wielu lat. Klienci mogą wtedy mieć zaufanie do „swojego” agenta i kierują się jego sugestiami, nie szukając na rynku innych możliwości.

Kolejne pytanie miało na celu zorientowanie się, czy klienci respondentów proszą o scharakteryzowanie zakładu ubezpieczeń, który jest przez agentów reprezentowany. Analizując rozkłady odpowiedzi (Tabela 55. i Tabela 56.) widzimy, że praktycznie nie zdarza się, aby klienci o to prosili. Wydawałoby się, że istotne jest, aby posiadać wiedzę na temat zakładu ubezpieczeń, w którym wykupuje się ubezpieczenie. Warto znać pochodzenie firmy, jej doświadczenie na rynku, sukcesy oraz porażki. Respondenci odpowiedzieli jednak, że w większości klienci nie przykładają do tego wagi. Niestety, może to prowadzić do wzrostu asymetrii informacji pomiędzy podażową a popytową stroną rynku ubezpieczeniowego.

Bezpośrednio powiązane z poprzednim zostało zadane pytanie odnoszące się do obserwowanej świadomości, jakiego ubezpieczyciela reprezentują badani agenci (Tabela 57. i Tabela 58.). W każdym przypadku zdecydowana większość (pomiędzy 52,2% dla agentów w wieku pomiędzy 18 a 29 lat, a 76,7% dla agentów od 11 do 15 lat pracujących w zawodzie) respondentów zadeklarowała, że w ostatnim roku nie zdarzyła im się sytuacja, aby ich klient nie wiedział, jaki zakład ubezpieczeń bądź jakie zakłady ubezpieczeń są przez nich reprezentowane. Na podstawie analizy dwóch pytań o ubezpieczyciela można uznać, że klienci wiedzą, w którym zakładzie ubezpieczeń wykupują produkty ubezpieczeniowe, ale nie przykładają wagi do jego charakterystyki.

Pytanie o świadomość klientów w zakresie wiedzy dotyczącej konstrukcji oferowanych im produktów ubezpieczeniowych pokazało, że – według deklaracji badanych agentów – aspekt ten nie jest różnicowany przez żadną z analizowanych charakterystyk respondentów ani nie występują pomiędzy nimi istotne korelacje (Tabela 59. i Tabela 60.). Opierając się wyłącznie na rozkładzie odpowiedzi, można byłoby uznać, że respondentom właściwie nie zdarzało się bądź nawet nie mieli

sytuacji, w której klient poinformowałby ich o braku zrozumienia oferowanego produktu ubezpieczeniowego i poprosiłby o dodatkowe wyjaśnienia elementów umowy. Tylko siedmiu ankietowanych przyznało, że ich klienci bardzo często dopytują o zaproponowane im ubezpieczenia. Z jednej strony mogłoby to sugerować, że badani za każdym razem sumiennie i klarownie wyjaśniają wszystkie elementy oferowanych produktów ubezpieczeniowych i po spotkaniu klient nie ma żadnych wątpliwości dotyczących produktu. Byłoby to na pewno bardzo pożądane, zarówno u agentów ubezpieczeniowych, jak i na całym rynku, ponieważ oznaczałoby umiejętność redukcji asymetrii informacji przez pośredników ubezpieczeniowych. Z drugiej jednak strony, może być to efektem braku zainteresowania klientów szczegółami przedstawianej im oferty bądź nieprzykładania do nich wagi. W oparciu o ogólną wiedzę dotyczącą rynku, ale też przytoczone w jednym z wcześniejszych podrozdziałów skargi do Rzecznika Finansowego, bardziej realnym scenariuszem wydaje się ten drugi. Swoją wiedzę na temat kupowanego produktu ubezpieczeniowego klienci często czerpią wyłącznie z deklaracji sprzedających. Zazwyczaj nie weryfikują pozyskanych informacji i nie dopytują o różne aspekty umowy. Wydaje się to zachowaniem wskazującym na wysokie zaufanie klientów respondentów do rynku ubezpieczeniowego. Badania nie potwierdzają jednak, aby społeczeństwo wykazywało zaufanie do tego sektora,²⁵⁶ dlatego należałoby uznać takie zachowanie klientów za nieracjonalne i nierozważne.

Kolejnym badanym aspektem była postrzegana świadomość klientów respondentów, przejawiająca się w chęci pozyskiwania dodatkowych materiałów dotyczących produktów ubezpieczenia (np. karta produktu) (Tabela 61. i Tabela 62.). Przyglądając się rozkładowi odpowiedzi na to pytanie, można wyciągnąć wniosek, że około 70% klientów respondentów prosi o dodatkowe materiały rzadko bądź nigdy. Jest to zjawisko negatywne i może potęgować występowanie asymetrii informacji na rynku ubezpieczeniowym. Potwierdzają to wyniki poprzedniego

²⁵⁶ Czapliński, J. i Panek, T. (2015). Diagnoza społeczna 2015 Warunki i jakość życia Polaków, *Contemporary Economics Quarterly of University of Finance and Management in Warsaw*, 9 (4), s. 82 oraz KNF przyjęła wytyczne dotyczące sposobu ustalania zadośćuczynień za szkody osobowe (2016), pozyskano z: https://rf.gov.pl/aktualnosci-z-rynku/ubezpieczenia-gospodarcze/KNF_przyjela_wytyczne_dotyczace_sposobu ustalania_zadoscuczynien_za_szkody_osobowe_22426 [dostęp: 22.01.2019] oraz Krawczyk, K. (2015). Ubezpieczyciele w relacjach z konsumentami, *Monitor Ubezpieczeniowy*, 61, s. 48-53

pytania, że klienci nie są zainteresowani dodatkowymi informacjami na temat kupowanych ubezpieczeń. Dodatkowo jest to zaskakujące ze względu na to, że człowiek decydujący się na ochronę ubezpieczeniową zasadniczo zdaje sobie sprawę z ryzyka oraz wartości przedmiotu ubezpieczenia, ale nie przykładą wagi do tego, jaką faktycznie konstrukcję ma kupowany przez nich produkt ubezpieczeniowy, który te dobra ma chronić.

Następnie respondenci zapytani zostali, czy ich klienci proszą o dodatkowy czas na zastanowienie się przez ostatecznym zawarciem umowy, aby na przykład skonsultować zakup z najbliższymi (Tabela 63. i Tabela 64.). Na podstawie rozkładów odpowiedzi można byłoby uznać, że świadomość przejawiana w ten sposób (czyli rozumienie znaczenia zawarcia danego ubezpieczenia i niepodejmowanie decyzji pod wpływem chwili) obserwowana jest przez badanych agentów raczej rzadko, u poniżej 40% ich klientów. Jest to kolejny przejaw świadomości klientów, który jest nieczęsto zauważany przez ankietowanych agentów. Wykazano zależność pomiędzy postrzeganą świadomością klientów, a wiekiem respondentów ($p=0,02$; test korelacji Spearmana $-0,08$, $p=0,02$), latami pracy w zawodzie ($p<0,00$; test korelacji Spearmana $-0,15$, $p<0,00$) oraz wynagrodzeniem ($p<0,00$; test korelacji Spearmana $-0,16$, $p<0,00$). Wiek agenta może łączyć się z jego doświadczeniem zawodowym, a co za tym idzie – wysokością wynagrodzenia. Doświadczeni na rynku agenci ubezpieczeniowi często mają już sporą liczbę stałych klientów. Tak jak poprzednio, może się to wiązać z zaufaniem, jakim stali klienci darzą agentów, z którymi od lat współpracują. W takim przypadku klienci mogą nie zastanawiać się długo nad propozycją, tylko w pełni opierać się na sugestii pośrednika. Test χ^2 pokazał, że sprzedawany dział także jest zmienną różnicującą ten aspekt świadomości ($p<0,00$). W pełni potwierdzałby to rozkład odpowiedzi respondentów. Analizując tabelę krzyżową, widzimy intuicyjnie nasuwające się powiązanie sprzedawanego działu z potrzebą spokojnego zastanowienia się nad ofertą ze strony klientów. Najczęściej o dodatkowy czas na analizę ubezpieczenia proszą klienci agentów działu I, następnie tych sprzedających dział I oraz II, najrzadziej proszą o to klienci agentów oferujących wyłącznie produkty działu II.

Dwa ostatnie pytania, mające na celu analizę postrzeganej przez badanych agentów świadomości ubezpieczeniowej klientów, odnosiły się do czytania przez klientów zawieranych umów ubezpieczeniowych (Tabela 65. i Tabela 66.) oraz potwierdzania podpisem zapoznania się z ogólnymi warunkami ubezpieczenia bez wcześniejszego przeczytania (Tabela 67. i Tabela 68.). Analizując rozkłady odpowiedzi, można zauważyć, że sytuacja, w której klient zawiera umowę bez wcześniejszego przeczytania zdarza się dosyć często, a zdecydowana większość klientów potwierdza zapoznanie się z OWU bez wcześniejszego przeczytania. Generalnie można stwierdzić, że około połowa klientów badanych agentów ubezpieczeniowych nie zapoznaje się z ich treścią przed podpisaniem. Podpisanie nieprzeczytanej umowy przez klientów zależne jest od wieku agenta ($p=0,05$; test korelacji Spearmana $-0,12$, $p<0,00$). W przypadku braku zapoznania się z OWU, zmienna tak samo zależy od wieku badanego ($p=0,01$; test korelacji Spearmana $-0,17$, $p<0,00$). Im agent jest starszy, tym rzadziej zdarza się, aby jego klient nie zapoznawał się z treścią umowy oraz OWU przed przeczytaniem. Można byłoby szukać takiej zależności w specyfice pokoleń. Starsze pokolenia cenią sobie spotkania osobiste, rozmowę. Młodsze pokolenia żyją szybciej i nie przykładają takiej wagi do relacji *face to face*.²⁵⁷ W wyniku tego agenci starszego pokolenia mogą spędzać więcej czasu z klientem i poświęcać mu uwagę²⁵⁸ na wszystkich etapach zawierania umowy, z większą cierpliwością tłumacząc elementy umowy i dopilnowując, aby klient zapoznał się z warunkami ubezpieczenia. Zauważono dodatkowo istotną zależność ze sprzedawanym działem ubezpieczeń ($p<0,00$ dla umów i $p<0,00$ dla OWU). Analizując rozkłady odpowiedzi w tabelach krzyżowych można dostrzec, że brak zapoznania się umową oraz OWU w najmniejszym stopniu dotyczy klientów agentów działu I, następnie I i II, a najczęściej działu II. W zakresie umów na życie ludzie często przykładają większą wagę do warunków ubezpieczenia. Nie są to ubezpieczenia obowiązkowe, zawierane są na wiele lat, więc człowiek poświęca więcej czasu na zapoznanie się z warunkami, które podpisuje. Badanie pokazało, że w przypadku ubezpieczeń działu II, ankietowani agenci najwięcej sprzedawali obowiązkowych ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych (Tabela 50.

²⁵⁷ Wasylewicz, M. (2016). Transformacja sposobu komunikowania się pokolenia X, Y, Z – bilans zysków i strat, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Pedagogika*, (13), s. 135-138

²⁵⁸ Hysa, B. (2016). Zarządzanie różnorodnością pokoleniową, *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/Politechnika Śląska*, s. 388-389

i Tabela 52.). Przy rokrocznym przedłużaniu tego typu umów ludzie często nie czytają treści dokumentów. Zaobserwowane przez badanych agentów ubezpieczeniowych zachowanie klientów świadczące o lekceważącym stosunku do zawieranych umów ubezpieczenia jest bardzo niepokojące i może potęgować występowanie zjawiska asymetrii informacji.

3.4.2. Występowanie zjawiska missellingu

Analiza występowania zjawiska missellingu powiązana została z poziomem rezygnacji z polis ubezpieczeniowych. W celu zweryfikowania, czy rezygnacja z polisy faktycznie została podyktowana złym doбором produktu ubezpieczeniowego, badanie zostało uzupełnione o podawane przyczyny rezygnacji.²⁵⁹

Agenci ubezpieczeniowi zapytani zostali o ilość czasu, jaką poświęcają na rozpoznanie potrzeb klienta przy zawieraniu nowej umowy ubezpieczenia (Tabela 69. i Tabela 70.) oraz przy wznawianiu dotychczasowej umowy ubezpieczenia (Tabela 71. i Tabela 72.). Opierając się na rozkładzie odpowiedzi widać, że jest znacząca różnica pomiędzy poświęconym na to czasem w zależności od tego, czy klient szuka nowego ubezpieczenia, czy chce przedłużyć ubezpieczenie na kolejny okres. W przypadku rozpoznawania potrzeb przy zawieraniu nowej umowy, badani deklarują, że najczęściej poświęcają na to przynajmniej 15-20 minut. Tylko trzy osoby przyznały, że w ogóle nie przeprowadzają analizy, trzy kolejne, że poświęcają na to tylko około 1 minuty. Jeśli chodzi o przedłużenie, jest to najczęściej 5 do 15 minut, ale już pięć osób zadeklarowało, że nie przeprowadza wtedy analizy potrzeb i aż 39 przeznacza na to tylko około 1 minuty. Złożone przez badanych deklaracje nie wydają się być zaskakującymi. Przy zawarciu nowej umowy pośrednicy faktycznie muszą przeprowadzić rozmowę dotyczącą oczekiwań i potrzeb poszukującego ochrony ubezpieczeniowej. Bez tego ciężko byłoby dopasować jakiegokolwiek ubezpieczenie. Inną kwestią jest już

²⁵⁹ Podane przyczyny wyłącznie dla działu I ubezpieczeń. W trakcie prowadzenia pilotażu do badania właściwego agenci ubezpieczeniowi podali, że rezygnacja z ubezpieczeń działu II zdarza się niezwykle rzadko. W przypadku niezadowolenia bądź niedopasowania umowy klienci po prostu nie przedłużają ubezpieczenia na kolejny rok.

szczegółowość i dokładność prowadzonych analiz, ale na podstawie tego badania nie ma możliwości wyciągania wniosków na ten temat. Natomiast przy przedłużaniu dotychczasowych umów ubezpieczenia najczęściej agenci pytają tylko, czy nastąpiły jakieś zmiany w przedmiocie ubezpieczenia bądź w okolicznościach istotnych w umowie. Stąd też krótszy czas poświęcany na przeprowadzenie analizy potrzeb. Czas poświęcany na rozpoznanie potrzeb nowego klienta istotnie statystycznie zależy od wieku agenta ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana 0,12, $p < 0,00$). Okazuje się, że im starszy jest agent, tym więcej czasu przeznacza na analizę potrzeb. W zakresie czasu na analizę potrzeb przy wznawianiu dotychczasowej umowy ubezpieczenia zaobserwowano istotną statystycznie zależność ze sprzedawanym przez agenta działem ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana -0,09, $p = 0,01$). Niejednokrotnie zauważono już zależność pomiędzy analizowanymi aspektami i wiekiem. Po raz kolejny okazuje się też, że sprzedający dział I ubezpieczeń agenci poświęcają więcej czasu klientowi na rozmowę i analizę potrzeb.

Respondenci deklarowali także czas, jaki przeznaczają na przedstawienie klientom oferty ubezpieczeniowej (Tabela 73. i Tabela 74.). Podane wyniki zostały podzielone na piętnastominutowe zakresy czasu. Analizując rozkład odpowiedzi, większość – bo około 70-80% agentów – deklaruje, że na przedstawienie oferty przeznaczają do 30 minut. Przy nieskomplikowanych produktach ubezpieczeniowych wydaje się to wystarczający czas, w którym można omówić wszystkie najważniejsze elementy umowy tak, aby klient miał pełną świadomość zawieranego ubezpieczenia. Badanie pokazało, że czas na przedstawienie oferty jest istotnie różnicowany przez sprzedawany dział ubezpieczeń ($p < 0,00$). Widoczne jest to w rozkładzie odpowiedzi – agenci oferujący dział I najczęściej przeznaczają na rozmowę około 45-60 minut, sprzedający ubezpieczenia zarówno I, jak i II działu około 15-30 minut, a posiadający zezwolenie w sprzedaży działu II – do około 15 minut.

Agenci ubezpieczeniowi zostali bezpośrednio zapytani o to, czy w ostatnim roku zdarzyło im się, że nie mieli pewności co do udzielonej na wątpliwości klienta odpowiedzi (Tabela 75. i Tabela 76.). Większość, bo ponad 80% respondentów

zadeklarowało, że takie sytuacje praktycznie się nie zdarzały bądź w ogóle się nie zdarzyły. Ufając udzielonym odpowiedziom można uznać, że jest to niezwykle pozytywne zjawisko. Oznaczałoby to, że niebywale rzadko zdarza się, aby agenci z pełną świadomością mogli wprowadzać w błąd co do warunków ubezpieczenia. Niepokojące jest jednak, że aż siedem osób przyznało, że brak pewności przytrafiał im się bardzo często, a ośmiu osobom przytrafiało się to często. Oznaczałoby to w tych przypadkach kompletny brak znajomości oferowanych produktów ubezpieczeniowych. Ten aspekt missellingu jest istotnie statystycznie zależny od wynagrodzenia ($p=0,01$; test korelacji Spearmana $-0,12$, $p<0,00$). Jednoznacznie oznacza to, że im wyższą kwotę prowizji agent ubezpieczeniowy uzyskiwał, tym rzadziej przytrafiała mu się sytuacja braku pewności dotyczącej udzielonej klientowi odpowiedzi. Wyższe prowizje mogą być związane z większym doświadczeniem, a przede wszystkim ze sprzedażą większej liczby polis. Im częściej agent sprzedaje polisy, tym ma z nimi częstszy kontakt i prawdopodobnie lepiej zna ich warunki.

Dodatkowo agenci deklarowali też, czy zdarzyło się, że oferowany przez nich produkt nie był dopasowany do potrzeb ich klienta (Tabela 77. i Tabela 78.). Przy analizie odpowiedzi respondentów okazuje się, że taka sytuacja praktycznie się nie zdarzała bądź w ogóle nie wystąpiła w przypadku 65-70% badanych. Zakładając obowiązek przeprowadzania analizy potrzeb i doboru produktów ubezpieczeniowych, które odpowiadają potrzebom klientów, taki odsetek wydaje się niezwykle niski. Oznaczałoby to, że około jednej trzeciej respondentów zdarza się świadomie oferować ubezpieczenia niedopasowane, co w pełni odpowiada pojęciu missellingu. Dodatkowo dwadzieścia dwie osoby otwarcie przyznały, że oferowanie produktu niedopasowanego zdarza im się bardzo często, a piętnastu osobom często. Otrzymany wynik jest niepokojący i wyraźnie pokazuje, że misselling jest codziennym zjawiskiem występującym na rynku ubezpieczeniowym. Misselling w tym ujęciu jest statystycznie istotnie różnicowany przez wynagrodzenie ($p=0,01$; test korelacji Spearmana $-0,15$, $p<0,00$). Korelacja wskazuje, że im agent uzyskuje wyższą miesięczną prowizję, tym rzadziej zdarza mu się oferować produkt niedopasowany. Niewykluczone, że agenci zarabiający mniej mogą próbować za wszelką cenę sprzedać ubezpieczenie, aby otrzymać

z tego tytułu prowizję. Agenci zarabiający więcej mogą mieć lepszą bazę stałych klientów, którzy przynoszą im systematyczny dochód i nie chcą psuć swojej reputacji sprzedając niedopasowanych produktów ubezpieczeniowych.

Agenci ubezpieczeniowi zapytani zostali także o to, jak często przedstawiane przez nich oferty kończą się zawarciem umowy ubezpieczenia (Tabela 79. i Tabela 80.). Około 75% respondentów zadeklarowało, że bardzo często i często przedstawiane przez nich oferty ubezpieczeń kończą się podpisaniem umowy. Analizowana zmienna jest statystycznie istotnie zależna od wieku ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana $-0,23$, $p < 0,00$), wynagrodzenia ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana $0,19$, $p < 0,00$) oraz sprzedawanego działu ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana $0,11$, $p < 0,00$). Wyniki oznaczają kilka zależności: im agent ubezpieczeniowy jest starszy, tym rzadziej prezentowana oferta kończy się zawarciem umowy; im wyższe wynagrodzenie, tym częściej oferta jest przyjmowana; najrzadziej prezentowana oferta kończy się zawarciem umowy w przypadku agentów oferujących ubezpieczenia działu I, następnie działu II, najczęściej działu I i II. Można uznać, że badani agenci ubezpieczeniowi wykazują się skutecznością w zakresie zawierania umów ubezpieczenia. Bardziej skuteczni w osiągnięciu celu, jakim jest zawarcie umowy ubezpieczenia, są agenci młodzi, zarabiający więcej pieniędzy oraz oferujący ubezpieczenia obu działów.

Następne pytanie jest bezpośrednio związane ze zjawiskiem missellingu. Agenci zapytani zostali o to, czy w ciągu ostatniego roku zdarzyła im się sytuacja, że klient zawarł umowę, która nie w pełni odpowiadała jego potrzebom (Tabela 81. i Tabela 82.). Tylko około 33% respondentów przyznało, że nie zdarzyła im się taka sytuacja, około 55% zadeklarowało, że praktycznie nigdy bądź rzadko miało to miejsce, i aż prawie 12% ankietowanych przyznało, że często i bardzo często się to zdarza. To bezpośrednio zadane pytanie pokazuje, że wiele z zawieranych umów ubezpieczenia oferowanych i sprzedawanych klientom, jest zupełnie niepotrzebna. Agenci mają pełną świadomość, że w razie zaistnienia zdarzenia ubezpieczeniowego sprzedany przez nich produkt nie ochroni i nie zabezpieczy w oczekiwany sposób. Bez wątplenia świadczy to o występowaniu missellingu na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego.

Przejawem sprzedaży produktów ubezpieczeniowych niedopasowanych do potrzeb klienta może być także poziom rezygnacji z zawartych umów. Respondenci zapytani zostali o rezygnację w różnych momentach trwania umowy. Pierwsze pytanie odnosiło się do rezygnacji umów w terminie umożliwiającym bezkosztową rezygnację (Tabela 83. i Tabela 84.). Zdecydowana większość, bo łącznie około 95% respondentów zadeklarowała, że nigdy nie było takiej sytuacji (około 45%) oraz że praktycznie nigdy się to nie zdarzało (około 50%). Pozostali przyznali, że mieli takie sytuacje, przy czym tylko około 1% agentów przyznało, że zdarzało im się to bardzo często i często. Następnie agenci zapytani zostali o to, czy w ostatnim roku zdarzało się, że ich klient zrezygnował z umowy po otrzymaniu informacji rocznej²⁶⁰ (Tabela 85. i Tabela 86.) oraz jaki udział klientów agentów rezygnuje w tym momencie z ubezpieczenia (Tabela 87. i Tabela 88.). Tak jak przy poprzednim pytaniu (także dotyczącym bezkosztowej rezygnacji), okazuje się, że zdecydowana większość respondentów nie miała takiej sytuacji (około 50%) bądź praktycznie nigdy się to nie zdarzało (około 35%). Bardzo częstą bądź częstą rezygnację przez klientów po otrzymaniu informacji rocznej zadeklarowało około 2% badanych. Rezygnacja jest statystycznie zależna od wynagrodzenia ($p=0,01$; test korelacji Spearmana $-0,09$, $p=0,02$). Im wyższą kwotę łącznych prowizji zarabia agent, tym rzadziej zdarza się, aby jego klienci rezygnowali z polisy po otrzymaniu informacji rocznej. Niższe wynagrodzenie może wiązać się z mniejszym doświadczeniem na rynku ubezpieczeniowym i słabszą znajomością oferowanych produktów. Stąd mogłaby wynikać większa rezygnacja. Mniejsze doświadczenie nie powinno jednak tłumaczyć nieznaności przedstawianej oferty, może być jedynie sygnałem występowania zwiększonego missellingu u pewnej grupy agentów. W pytaniu, w którym agenci poproszeni zostali o udział ich klientów rezygnujących z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej, około 40% respondentów mających w ofercie ubezpieczenia działu I zadeklarowało, że żaden ubezpieczony nigdy nie zrezygnował. Następnie około 38% określiło udział takich klientów na 1%-5%, około 12% na 6%-10%. Powyżej 40% klientów rezygnujących z umów podało około 2% badanych. Udział rezygnujących z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej okazuje się istotnie zależny od sprzedawanego działu ($p=0,01$; test korelacji Spearmana $0,18$, $p<0,00$). Częściej

²⁶⁰ Dotyczy ubezpieczeń działu I – ubezpieczeń na życie

rezygnują z polis klienci agentów sprzedających zarówno ubezpieczenia działu I, jak i II. Agenci specjalizujący się wyłącznie w ubezpieczeniach jednego działu mogą mieć większe doświadczenie oraz mogą wykazywać się lepszą znajomością oferowanych produktów ubezpieczeniowych. W związku z tym niewykluczone, że potrafią w lepszy sposób dopasować ubezpieczenie do zapotrzebowania klienta. Analiza pytań dotyczących rezygnacji z umów ubezpieczenia w dozwolonych terminach (które nie powodują poniesienia przez ubezpieczonego kosztów) pozwoliłaby wyciągnąć wniosek, że według deklaracji respondentów zdecydowana większość sprzedawanych przez nich ubezpieczeń była dopasowana do potrzeb klienta. Ewentualnie jest też prawdopodobne, że klienci badanych zawierali umowy i więcej nie zastanawiali się nad konstrukcją ubezpieczenia. W związku z powyższym nie dowiadывali się o tym, że dany produkt ubezpieczeniowy nie daje im oczekiwanej ochrony ubezpieczeniowej i nie rezygnowali z niego.

Agenci zapytani zostali także o rezygnację z umów ubezpieczenia w czasie, kiedy klient poniósłby związane z tym koszty (Tabela 89. i Tabela 90.). Około 59% respondentów zadeklarowało, że taka sytuacja ich nie dotyczy, około 33% przyznało, że praktycznie nigdy się to nie przydarzało. Tylko 0,6% badanych przyznało, że taka sytuacja przydarzała im się bardzo często i często. Tak jak w przypadku rezygnacji w okresie, kiedy klient nie ponosiłby żadnych kosztów widać, że sytuacje związane z rezygnowaniem z ubezpieczeń obserwowane są przez agentów bardzo rzadko.

Agenci oferujący ubezpieczenia działu I zapytani zostali dodatkowo o przyczyny rezygnacji z umów ubezpieczenia (Tabela 91.). Około jednej czwartej respondentów nie zadeklarowało, jak często obserwują wymienione przyczyny. Pozostali badani wskazali, że najczęściej wskazywanymi przez klientów przyczynami rezygnowania z umów ubezpieczenia działu I są kolejno: zbyt wysoka składka ubezpieczenia (27,9%), chęć wypłaty zainwestowanych środków (18,7%), uznanie umowy za niepotrzebną (17,3%), za niski zysk z ubezpieczenia (14,3%) oraz znalezienie lepszej oferty ubezpieczenia (13,8%). Jako nigdy niewskazywane najczęściej pojawiły się: nieodpowiedni okres trwania umowy (41,8%), występowania okresu karencji (40,8%), niska suma ubezpieczenia (34,8%), ryzyko

związane z ubezpieczeniem (33,6%), warunki wykupu bądź rezygnacji (33,5%) oraz nieodpowiedni zakres ubezpieczenia (30,3%). W poprzednich pytaniach agenci deklarowali, że praktycznie nie zdarza się, aby ich klienci rezygnowali z umów ubezpieczenia ani w okresie pozwalającym zrobić to bezkosztowo, ani w okresie, kiedy te koszty by ponieśli. Przy odpowiedziach na pytanie o przyczyny ewentualnie pojawiających się rezygnacji można jednak zauważyć niepokojącą tendencję. Wśród najczęściej pojawiających się przyczyn znalazło się uznanie umowy za niepotrzebną oraz znalezienie lepszej oferty ubezpieczeniowej. Może być to sygnałem występowania na rynku zjawiska missellingu, do którego badani nie chcą się przyznać. Można zauważyć, że respondenci na pytania dotyczące missellingu odpowiadali zdecydowanie na korzyść swojego wizerunku. Dobrze dobrany produkt ubezpieczeniowy, odpowiadający na wszystkie potrzeby klienta, trudno byłoby uznać za zbędny.

Dodatkowym aspektem, mogącym świadczyć o niewypełnianiu obowiązków we właściwy sposób, mogą być składane skargi na agentów ubezpieczeniowych. Respondenci zostali zapytani, czy w ostatnim roku im się to zdarzało oraz jak często (Tabela 92. i Tabela 93.). Około 86% respondentów zadeklarowało, że taka sytuacja nie miała miejsca, około 13% – rzadko bądź praktycznie nigdy. 1% badanych agentów ubezpieczeniowych przyznało, że miało takie sytuacje, w tym dwie osoby przyznały, że bardzo często klienci składali na nich skargi w ostatnim roku.

3.4.3. Stała współpraca agenta z klientem

Ostatnim analizowanym aspektem skuteczności jest wieloletnia współpraca z klientami. W tym celu zadane zostały cztery pytania, które pomogły odpowiedzieć na pytanie, czy badani agenci ubezpieczeniowi posiadają umiejętność utrzymania klientów na lata.

Pierwsze pytanie bezpośrednio odnosiło się do sytuacji, w której klient wrócił do agenta po kolejne umowy ubezpieczenia (Tabela 94. i Tabela 95.). Około trzech czwartych respondentów zadeklarowało, że powyżej 60% klientów często i bardzo

często wraca do nich po nowe umowy ubezpieczenia. Tylko około 3% badanych przyznało, że taka sytuacja prawie nigdy bądź nigdy się nie zdarza. Powracanie klienta do agenta jest statystycznie istotnie zależne od lat pracy w zawodzie ($p=0,02$; test korelacji Spearmana 0,08, $p=0,02$), wynagrodzenia ($p=0,03$; test korelacji Spearmana 0,11, $p<0,00$) oraz sprzedawanego działu ($p<0,00$; test korelacji Spearmana 0,10, $p=0,01$). Oznacza to, że tym częściej klienci wracają po umowy ubezpieczenia do agentów, im są oni bardziej doświadczeni w pracy oraz im wyższe wynagrodzenie otrzymują. Zależność pokazuje też, że najrzadziej klienci wracają do agentów oferujących wyłącznie ubezpieczenia działu I, następnie działu II, najczęściej jeśli sprzedają równolegle dział I i II. Większe doświadczenie w pracy jak najbardziej wiąże się z posiadaniem większej bazy stałych klientów, a wyższe wynagrodzenie może być efektem większej liczby lat pracy w zawodzie i zawierania większej liczby umów ubezpieczenia. Agenci sprzedający ubezpieczenia wyłącznie działu I mogą mieć mniejszą liczbę stałych klientów ze względu na to, że ludzie zazwyczaj mają zawartą wyłącznie jedną polisę na życie, a o chęci zawarcia umowy decydują wyłącznie subiektywne czynniki. Ubezpieczenia na życie są stosunkowo drogie, dlatego niewiele osób decyduje się na zawarcie więcej niż jednej. Ubezpieczenia działu II są częściej kupowane oraz najczęściej rokrocznie muszą być wznawiane. Stąd może występować większa liczba stałych klientów u tych agentów.

Następnie badani poproszeni zostali o podanie udziału klientów, z którymi współpracują przynajmniej dwa lata (Tabela 96. i Tabela 97.) oraz o to jaka część ich klientów ma zawarte za ich pośrednictwem przynajmniej dwie umowy ubezpieczenia (Tabela 98. i Tabela 99.). Porównanie zestawów odpowiedzi pozwala założyć, że niezależnie od oferowanych przez respondentów produktów ubezpieczeniowych, znaczna ich większość współpracuje z klientami dłużej niż dwa lata. Około 87% respondentów podało, że ponad 60% klientów współpracuje z nimi powyżej dwóch lat, a tylko około 2,5% wskazało udział takich klientów na poziomie do 20%. Jednoznacznie oznaczałoby to umiejętność utrzymania klientów. Jednak zakładając, że za stałą współpracę nie uznano w badaniu sytuacji trwających wiele lat zawartych ubezpieczeń na życie, w których współpraca zakończyła się na zawarciu umowy, zapytano też o udział klientów z więcej niż jedną umową

ubezpieczenia zawartą poprzez badanego. Tutaj udział takich klientów na poziomie powyżej 60% zadeklarowało już tylko około 38% respondentów, a do 20% – około 10% badanych. Analizując tabele krzyżowe można zauważyć, że więcej takich klientów znajduje się w portfelu agentów działu II oraz działów I i II. Należy pamiętać, że w ubezpieczeniach działu I większość umów zawieranych jest od razu na kilka – kilkanaście lat, a klienci często zawierają tylko jedną umowę ubezpieczenia działu I. Inaczej wygląda to w przypadku ubezpieczeń majątkowych, gdzie najprostszym przykładem może być obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, gdzie posiadając dwa pojazdy, należy zawrzeć dwie umowy. Można byłoby więc uznać, że agenci zajmujący się sprzedażą działu II są bardziej skuteczni w kontekście umiejętności utrzymania klienta, jednak w dużej mierze wynika to po prostu ze specyfiki ubezpieczeń majątkowych, a nie realnej umiejętności agenta. Udział klientów, z którymi agenci współpracują przynajmniej dwa lata jest statystycznie istotnie zależny od lat pracy w zawodzie ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana 0,26, $p < 0,00$) oraz wynagrodzenia ($p = 0,01$; test korelacji Spearmana 0,11, $p < 0,00$). Jeśli chodzi udział klientów z przynajmniej dwiema umowami ubezpieczenia, to wykazano statystyczną zależność z wiekiem ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana -0,11, $p < 0,00$), latami pracy w zawodzie ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana 0,13, $p < 0,00$), wynagrodzeniem ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana 0,17, $p < 0,00$) oraz sprzedawanym działem ($p < 0,00$; test korelacji Spearmana 0,09, $p = 0,02$).

Ostatnim analizowanym przejawem utrzymania klienta była pomoc agenta w procesie likwidacji szkody bądź przy składaniu roszczenia (Tabela 100., Tabela 101.). W procesie tym nie musi pojawiać się agent, ale jeśli klienci proszą swojego pośrednika o pomoc, założono, że może być to przejawem utrzymania klienta przez badanego. Około jednej czwartej respondentów odpowiedziało, że powyżej 80% ich klientów o to prosi, pomiędzy 60% a 80% klientów zwraca się o pomoc do około 36% agentów, 40% z 60% około 20%, i około 19% badanych przyznało, że dotyczy to poniżej 40% ich klientów. Okazuje się, że im agent jest starszy oraz im wyższe wynagrodzenie otrzymuje, tym większy ma udział klientów proszących go o pomoc w procesie likwidacji szkody bądź składania roszczenia (odpowiednio

Chi²: $p < 0,00$; Korelacja Spearmana: 0,11, $p < 0,00$ oraz Chi²: $p < 0,00$; Korelacja Spearmana: 0,17, $p < 0,00$).

3.5. Podsumowanie

Analiza skuteczności agentów ubezpieczeniowych podzielona została na trzy bloki:

1. świadomość klientów związana z występowaniem zjawiska asymetrii informacji;
2. misselling powiązany z poziomem rezygnacji z polis ubezpieczeniowych;
3. umiejętność utrzymania i stałej współpracy agenta z klientem.

Wyniki dotyczące różnicowania (wnioskowane na podstawie testu Chi²) oraz zależności (wnioskowane na podstawie istotności statystycznej korelacji Spearmana) odpowiedzi na pytania związanych z wiekiem (C1), wykształceniem (C2), latami pracy w zawodzie (C3), płcią (C4), wynagrodzeniem (C5), miejscem prowadzenia działalności (C6) oraz sprzedawanym działem (C7) przedstawione zostały w trzech tabelach (Tabela 31., Tabela 32. i Tabela 33.), które odpowiadają założonym trzem aspektom skuteczności.

W zakresie postrzeganej przez agentów świadomości ubezpieczeniowej klientów zadane zostały następujące pytania:

Czy w ciągu ostatniego roku zdarzyło się Pani/Panu, że:

- Klient poszukiwał najlepszych dla niego ubezpieczeń u różnych ubezpieczycieli? (P1.1)
- Klient poprosił o scharakteryzowanie zakładu ubezpieczeń, którego ofertę Pani/Pan przedstawia? (P1.2)
- Klient nie był świadomy, jakiego ubezpieczyciela Pani/Pan reprezentuje? (P1.3)
- Klient otwarcie poinformował o braku zrozumienia konstrukcji oferowanego produktu ubezpieczeniowego i poprosił o dodatkowe wyjaśnienia elementów umowy? (P1.4)

- Klient poprosił o dodatkowe materiały zawierające informacje o produkcie (tj. np. karta produktu)? (P1.5)
- Klient poprosił o dodatkowy czas na zastanowienie przed zawarciem umowy, aby np. skonsultować zakup ubezpieczenia z rodziną, znajomymi? (P1.6)
- Klient podpisał umowę bez czytania? (P1.7)
- Klient podpisał zapoznanie się z OWU bez zapoznania się z nimi? (P1.8)

Tabela 31. Wyniki testu χ^2 i korelacji Spearmana dla grupy pytań dotyczących postrzeganej przez agentów świadomości ubezpieczeniowej ich klientów

		C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7
P1.1	Istotne zróżnicowanie	X	X	X				
	Istotna korelacja	(-)		(-)		(-)		
P1.2	Istotne zróżnicowanie	X		X				
	Istotna korelacja							
P1.3	Istotne zróżnicowanie			X				
	Istotna korelacja	(-)						
P1.4	Istotne zróżnicowanie							
	Istotna korelacja							
P1.5	Istotne zróżnicowanie		X			X		
	Istotna korelacja				(-)			
P1.6	Istotne zróżnicowanie	X		X		X		X
	Istotna korelacja	(-)		(-)	(-)	(-)	(+)	
P1.7	Istotne zróżnicowanie	X						X
	Istotna korelacja	(-)			(+)		(-)	
P1.8	Istotne zróżnicowanie	X						X
	Istotna korelacja	(-)		(-)	(+)			

Źródło: Opracowanie własne

Analiza postrzeganej przez badanych agentów ubezpieczeniowych świadomości ich klientów pokazała, że przede wszystkim różnicowane ono jest przez wiek agenta oraz lata pracy w zawodzie (Tabela 31.). Dzięki towarzyszącym zróżnicowaniu korelacjom można uznać, że według deklaracji, klienci badanych młodszych oraz mniej

doświadczonych w zawodzie agentów ubezpieczeniowych charakteryzują się niższą świadomością ubezpieczeniową. Wiek agenta oraz jego doświadczenie zawodowe często mogą być cechami powiązаныmi ze sobą, stąd otrzymany wynik nie wydaje się być zaskakującym.

Ogólny wniosek z tej części badania jest dosyć pesymistycznym obrazem rynku ubezpieczeniowego. Na podstawie analizy wyraźnie widać, że klienci respondentów, w opinii pośredników, w wielu aspektach nie wykazują się świadomością ubezpieczeniową. Jedynym jednoznacznie pozytywnym zachowaniem, które obserwowali respondenci, było poszukiwanie odpowiednich dla siebie ubezpieczeń u różnych ubezpieczycieli. Deklarowana świadomość reprezentowanego przez agenta ubezpieczyciela oraz brak informacji od klienta o niezrozumieniu konstrukcji produktu ubezpieczeniowego nie są już tak oczywiste. Z jednej strony może to faktycznie świadczyć o świadomości klientów i pełnej wiedzy. Z drugiej jednak może oznaczać to brak zainteresowania i opieranie swojej znajomości ubezpieczenia wyłącznie na słowach agenta. Potwierdzać by to mogły elementy dobitnie świadczące o braku świadomości klientów, czyli brak próśb o charakteryzowanie ubezpieczyciela, a nawet brak większego zainteresowania samym produktem ubezpieczeniowym (klienci nie proszą o dodatkowe materiały ani dodatkowy czas na zastanowienie) oraz zawieranie umów bez zapoznania się z nimi (nieczytanie umów oraz ogólnych warunków ubezpieczenia przed podpisaniem umowy). Badanie pokazało, że badani agenci ubezpieczeniowi nie zauważają zachowań swoich klientów, które mogłyby pomóc w redukowaniu asymetrii informacji na rynku ubezpieczeniowym.

W zakresie możliwości występowania zjawiska missellingu zadanych zostało 12 pytań:

Na podstawie doświadczenia z ostatniego roku proszę określić, ile czasu poświęca Pani/Pan na rozpoznanie potrzeb klienta?:

- Przy zawieraniu nowej umowy ubezpieczenia (P2.1)
- Przy wznowieniu dotychczasowej umowy ubezpieczenia (P2.2)

Czy w ciągu ostatniego roku zdarzyło się Pani/Panu, że:

- Nie miała Pani/Nie miał Pan pewności co do udzielonej odpowiedzi na wątpliwości klienta? (P2.4)
- Oferowany przez Panią/Pana produkt ubezpieczeniowy nie był dopasowany do potrzeb klienta? (P2.5)
- Zaprezentowana przez Panią/Pana oferta zakończyła się zawarciem umowy? (P2.6)
- Klient zawarł umowę, która nie w pełni odpowiadała jego potrzebom? (P2.7)
- Klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie umożliwiającym bezkosztową rezygnację? (P2.8)
- Klient zrezygnował z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej? (P2.9)
- Klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie kiedy poniósłby związane z tym koszty? (P2.11)
- Klient złożył skargę do ZU w związku z zawartą z Panią/Panem umową ubezpieczenia? (P2.12)

Oraz:

- Ile średnio czasu poświęciła Pani/poświęcił Pan na przedstawienie oferty oraz wyjaśnienie zakresów ubezpieczeń oferowanych poszczególnemu klientowi w ostatnim roku? (P2.3)
- Jaka część klientów rezygnuje z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej? (P2.10)

Tabela 32. Wyniki testu χ^2 i korelacji Spearmana dla grupy pytań dotyczących występowania zjawiska missellingu

		C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7
P2.1	Istotne różnicowanie	X						X
	Istotna korelacja	(+)			(-)	(+)	(+)	
P2.2	Istotne różnicowanie	X		X				X
	Istotna korelacja		(+)		(-)	(+)		(-)
P2.3	Istotne różnicowanie							X
	Istotna korelacja						(+)	
P2.4	Istotne różnicowanie			X	X	X		X
	Istotna korelacja					(-)		
P2.5	Istotne różnicowanie					X		
	Istotna korelacja					(-)		
P2.6	Istotne różnicowanie	X	X	X	X	X		X
	Istotna korelacja	(-)				(+)	(-)	(+)
P2.7	Istotne różnicowanie							
	Istotna korelacja					(-)		
P2.8	Istotne różnicowanie			X				
	Istotna korelacja							
P2.9	Istotne różnicowanie					X		
	Istotna korelacja					(-)	(-)	
P2.10	Istotne różnicowanie	X				X		X
	Istotna korelacja						(-)	(+)
P2.11	Istotne różnicowanie			X			X	X
	Istotna korelacja							
P2.12	Istotne różnicowanie							
	Istotna korelacja							

Źródło: Opracowanie własne

Bezpośrednie badanie zjawiska missellingu u agentów ubezpieczeniowych jest niezwykle trudne. Należy mieć na uwadze, że respondenci mogli zatajać część informacji dotyczącą sprzedaży produktów niedopasowanych do potrzeb ich klientów. W deklaracjach widać było, że agenci przedstawiali swoje działania zdecydowanie na

korzyść dla wizerunku. Pomimo tego dzięki badaniu udało się zauważyć pewne tendencje. Zarówno w przypadku analizy skarg kierowanych do Rzecznika Finansowego, jak i badania kwestionariuszowego zauważalne są sygnały świadczące o tym, że misselling jest zjawiskiem, które na rynku ubezpieczeniowym występuje. Zauważono, że według deklaracji badani agenci są niezwykle skuteczni w samej sprzedaży zaproponowanych ubezpieczeń, ale nawet około jedna trzecia z tych umów może być niedopasowana do potrzeb klientów. Z jednej strony agenci deklarują, że ich klienci praktycznie nie rezygnują z zawartych umów, co mogłoby świadczyć o świetnym dopasowaniu oferty do każdego klienta. Z drugiej jednak okazuje się, że jeśli klient z ubezpieczenia rezygnuje, to wśród najczęstszych przyczyn, zaraz obok wysokiej ceny, chęci wypłaty środków czy niskiego zysku, pojawiają się uznanie umowy za niepotrzebną oraz znalezienie lepszej oferty na rynku. Trudno nie zwrócić na to uwagi, ponieważ z założenia produkt dopasowany do potrzeb nie powinien okazać się nieprzydatny lub gorszy niż inne dostępne na rynku.

Zmiennymi różnicującymi misselling u badanych są przede wszystkim poziom wynagrodzenia oraz sprzedawany przez nich dział (Tabela 32.). W przypadku wynagrodzenia zależność jest ewidentnie widoczna. Im wynagrodzenie badanego agenta jest wyższe, tym rzadziej obserwowane jest u niego zjawisko missellingu. Agenci o wyższych zarobkach poświęcają więcej czasu na analizę potrzeb, rzadziej brakuje im pewności z zakresie oferty oraz rzadziej oferują i sprzedają produkty niedopasowane do potrzeb klientów. Na podstawie otrzymanych korelacji można też wnioskować, że agenci oferujący ubezpieczenia działu I najrzadziej sprzedają produkty niedopasowane, później agenci sprzedający dział II, a najczęściej agenci mający w ofercie ubezpieczenia obydwu działów. Taka zależność może być tłumaczona częstością sprzedaży umów przez poszczególnych agentów, okres wyłącznie jednego roku poddanego analizie oraz niewielkiego udziału agentów oferujących ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Agenci wyłącznie działu I mają mniej klientów i mogą chcieć bardziej o nich dbać, lepiej dobierać ubezpieczenia aby zadowoleni klienci wracali i polecali agenta rodzinie i znajomym. Agenci wyłącznie działu II mają dużo więcej klientów. W zakresie ubezpieczeń działu II występują ubezpieczenia obowiązkowe, więc agenci mogą mieć pewność powrotu klientów bądź nietrudnego pozyskania nowych. Agenci oferujący obydwa działy często

w ofercie mają ubezpieczenia wielu zakładów ubezpieczeń. Możliwość porównania wielu ofert u jednego agenta może być elementem, który zachęca klientów, ale z drugiej strony dopuszcza możliwość większej liczby pomyłek agenta i gorszego poznania wszystkich oferowanych ubezpieczeń.

Do analizy umiejętności utrzymania klientów przez badanych zadane zostały 4 pytania:

Czy w ciągu ostatniego roku zdarzyło się Pani/Panu, że:

- Klient wrócił do Pani/Pana po kolejne umowy ubezpieczenia? (P3.1)
- Klient poprosił o pomoc w procesie likwidacji szkody/przy złożeniu roszczenia? (P3.4)

Oraz:

- Z jaką częścią klientów Pani/Pana współpraca trwa przynajmniej 2 lata? (P3.2)
- Jaka część Pani/Pana klientów ma zawartą więcej niż jedną umowę ubezpieczenia za Pani/Pana pośrednictwem? (P3.3)

Tabela 33. Wyniki testu χ^2 i korelacji Spearmana dla grupy pytań dotyczących stałej współpracy agenta z klientem

		C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7
P3.1	Istotne zróżnicowanie		X	X		X		X
	Istotna korelacja	(-)		(+)		(+)	(-)	(+)
P3.2	Istotne zróżnicowanie			X		X	X	X
	Istotna korelacja	(+)		(+)		(+)		
P3.3	Istotne zróżnicowanie	X		X		X	X	X
	Istotna korelacja	(-)	(-)	(+)		(+)		(+)
P3.4	Istotne zróżnicowanie			X		X		X
	Istotna korelacja			(+)	(-)	(+)	(-)	

Źródło: Opracowanie własne

Badanie umiejętności utrzymania klientów przez badanych agentów ubezpieczeniowych wykazało, że według deklaracji, respondenci ewidentnie utrzymują stałe relacje ze swoimi klientami. Klienci wracają do nich po kolejne umowy ubezpieczenia, ale też zwracają się o pomoc w sytuacji, kiedy chcieliby złożyć wniosek do zakładu ubezpieczeń o należne im świadczenie. Analiza pokazała, że to przede wszystkim agenci bardziej doświadczeni w pracy oraz otrzymujący wyższe łączne miesięczne prowizje mają wśród swoich klientów więcej takich, z którymi współpracują wiele lat oraz którzy mają zawarte poprzez nich wiele umów ubezpieczenia.

Przedmiotem przeprowadzonego badania kwestionariuszowego była skuteczność agentów ubezpieczeniowych działających na polskim rynku ubezpieczeniowym. Skuteczność ujęta została jako działania prowadzące do zawarcia transakcji oraz umiejętność utrzymania klienta. Podjęto próbę scharakteryzowania takich aspektów jak sprzedaż różnego rodzaju polis ubezpieczeniowych, postrzegana świadomość klientów i działania pomagające w redukowaniu asymetrii informacji, występowanie zjawiska missellingu i mogący towarzyszyć mu poziom rezygnacji z polis ubezpieczeniowych oraz stała współpraca pośrednika z klientem.

W badaniu wykazano, że:

- w większości badani agenci finalizują spotkanie z klientem zawarciem umowy ubezpieczenia;
- badani agenci ubezpieczeniowi zajmowali się sprzedażą praktycznie wszystkich grup ubezpieczeń;
- dostrzegany jest brak świadomości ubezpieczeniowej klientów respondentów;
- na rynku ubezpieczeniowym występuje asymetria informacji, a badani agenci nie zauważają aby ich klienci przejawiali zachowania, które pomagałyby w jej redukcji;
- zjawisko missellingu jest silnie zauważalne na rynku ubezpieczeniowym;

- według deklaracji występuje niski poziom rezygnacji z polis ubezpieczeniowych, który może być spowodowany niską świadomością ubezpieczeniową klientów;
- zaobserwowano, że badani agenci bardzo często prowadzą stałą współpracę z klientami.

W związku z powyższym można uznać, że potwierdzona została pierwsza hipoteza pomocnicza: Asymetria informacji i misselling odgrywają istotną rolę w procesie sprzedaży ubezpieczeń przez agentów ubezpieczeniowych i wpływają na skuteczność procesu pośrednictwa ubezpieczeniowego. Badanie pokazało, że zarówno asymetria informacji, jak i misselling są zjawiskami powszechnie występującymi na rynku ubezpieczeniowym. Agenci są skuteczni w zakresie prowadzonej działalności, ponieważ najczęściej udaje im się zawrzeć umowę ubezpieczenia podczas spotkania z klientem oraz zauważalne jest utrzymanie długoterminowej relacji pomiędzy stronami. Rozumiana w ten sposób skuteczność może jednak w dużej mierze wynikać z asymetrii informacji oraz missellingu. Zauważono, że klienci często bezkrytycznie wierzą w słowa agentów i ufają ich wskazówkom, nie podejmują działań mających na celu lepsze poznanie zawieranych umów ubezpieczenia, wykazują niski poziom świadomości ubezpieczeniowej.

4. Analiza efektywności rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej

Chociaż można wyróżnić efektywność w sensie ekonomicznym i organizacyjnym,²⁶¹ trudno jest jednoznacznie scharakteryzować to pojęcie. Prawdziwa efektywność jest bowiem nieznana, ciężko jest uznać, jaka metoda jej oceny daje najlepsze wyniki.²⁶² W związku z powyższym, wybrana metoda szacowania oparta powinna być na charakterystyce pracy oraz rodzaju dostępnych danych.²⁶³

Efektywność często rozumiana jest jako umiejętność wykorzystania posiadanych przez siebie zasobów do osiągnięcia założonego efektu, wynikającego z prowadzonej działalności.²⁶⁴ Efektywność rynku może być rozpatrywana także w sensie informacyjnym. Rynek efektywny będzie zapewniał szybki dostęp do informacji dla wszystkich jego uczestników, co bezpośrednio wiąże się z działaniami mającymi na celu redukcję występującej asymetrii informacji. Można też definiować efektywność w sensie alokacyjnym, co oznacza możliwość pozyskiwania kapitału wyłącznie przez uczestników, którzy potrafią uzyskać z niego najwyższą stopę zwrotu, oraz w sensie transakcyjnym, który charakteryzuje umiejętność ponoszenia minimalnych kosztów przy wykorzystaniu do tego konkurencyjności cenowej pośredników finansowych i systemów informacyjnych maksymalnie skracających czas zawarcia umowy.²⁶⁵

W literaturze wskazuje się najczęściej wykorzystywane metody określania efektywności ubezpieczycieli. Są to:

²⁶¹ Ziębicki, B. (2012). Metodyka oceny efektywności organizacyjnej, W: Mikuła, B. (red.), *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu*, Kraków: Wydawnictwo Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, s. 381

²⁶² Hussels, S. i Ward, D. (2004). Cost efficiency and total factor productivity in the European life insurance industry: The development of the German life insurance industry over years 1991-2002, School of Management Working Paper No. 04/05, Bradford, Wielka Brytania: University of Bradford

²⁶³ Hjalmarsson, L., Kumbhakar, S. C. i Heshmati, A. (1996). DEA, DFA and SFA: A Comparison, *The Journal of Productivity Analysis*, 7(2/3), s. 303-327.

²⁶⁴ Szymańska, E. (2010). Efektywność przedsiębiorstw—definiowanie i pomiar, *Roczniki Nauk Rolniczych*, 97(2), s. 152

²⁶⁵ Ślepaczuk, R. (2006). Anomalie rynku kapitałowego w świetle hipotezy efektywności rynku, *Finansowy kwartalnik internetowy*, 1, s. 2

- Dwie metody nieparametryczne, wykorzystujące występowanie czynnika losowego oraz potencjalnych błędów pomiaru, która jednak nie analizuje zależności pomiędzy nakładami i wynikami²⁶⁶:
 - Data Envelopment Analysis (DEA), czyli badanie efektywności technicznej jako nakładu do wytwarzanego efektu. Wykorzystywana jest do wspomagania procesów decyzyjnych, polega na wyznaczeniu jednego obiektu efektywnego i ustaleniu granicy efektywności, do której porównywane są pozostałe jednostki – nieefektywne. Pozwala też na ustalenie kierunku zmian mających na celu osiągnięcie pełnej efektywności.
 - Free Disposal Hull (FDH), także pozwalający na badanie efektywności technicznej. Metoda zbliżona jest do metody DEA, jednak w tym przypadku nie wyznacza się granicy efektywności. Porównywanie jednostek odnosi się wyłącznie do najlepszego, efektywnego obiektu.²⁶⁷
- Trzy metody parametryczne, opierające się na metodach ekonometrycznych oraz wprowadzające funkcję produkcji do oceny efektywności²⁶⁸:
 - Stochastic Frontier Analysis (SFA), która pozwana na opis relacji pomiędzy organizacjami w branży poprzez porównanie nakładów i efektów działalności jednostek przy uwzględnieniu występowania czynnika losowego oraz nieefektywności.²⁶⁹

²⁶⁶ Lubimow-Burzyńska, I. (2014). Mierniki realizacji zadań publicznych, ze szczególnym uwzględnieniem zadań oświatowych, jako element poprawy efektywności finansów publicznych, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 40(4/2014), 116-124.

²⁶⁷ Domagała, A. (2007). Metoda data envelopment analysis jako narzędzie badania względnej efektywności technicznej, *Badania operacyjne i decyzje*, nr 3-4, 21-34.

²⁶⁸ Becker, A. i Becker, J. (2009). Zastosowanie metody granicznej analizy danych do oceny gospodarowania województw Polski, *Studies & Proceedings of Polish Association for Knowledge Management*, 21, 5-12.

²⁶⁹ Wardzińska, K. (2012). Stochastyczna analiza graniczna – przegląd zastosowań, *Economics and Management*, 4/2012, 123-134.

- Thick Frontier Analysis (TFA), w której za obiekty efektywne uznawane są także te leżące blisko linii regresji, a nie tylko jednostki znajdujące się bezpośrednio na niej.²⁷⁰
- The Distribution-Free Approach (DFA), zakładająca, że efektywność każdej jednostki, w okresie całego badanego okresu, utrzymuje się na stałym, określonym poziomie, a składnik losowy sumuje się do zera.²⁷¹

272

Należy mieć na uwadze, że wybór różnych metod matematycznych i ekonometrycznych szacowania tych samych danych wejściowych może skutkować otrzymaniem odmiennych danych wyjściowych, wpływających na otrzymanie różnych wniosków końcowych. Próbą udowodnienia tego jest badanie efektywności amerykańskich zakładów ubezpieczeń na życie w latach 1988-1992 poprzez pomiar efektywności kosztowej dla tego samego zestawu danych, ale przy użyciu różnorodnych metod analizy. Przy szacowaniu użyte były cztery główne kryteria: średnia ocena efektywności, uszeregowane korelacje pomiędzy wynikami efektywności, spójność w ocenieniu najlepszych oraz najgorszych firm i korelacje w wynikach efektywności ze stereotypowymi wynikami efektywności. Badane były dwa klastyczne podejścia w organizacji: ekonomia skali oraz względna efektywność ubezpieczycieli. Wyniki pokazały, że wybór metody szacowania efektywności może stanowić istotną różnicę w kilku ważnych wymiarach. Przy porównaniu wybranych metod, przeciętne efektywności były znacznie niższe dla metody DEA, ponieważ mierzy ona wszystkie odstępstwa od granicy jako nieefektywne. Porównywalne wyniki dawała metoda DFA, jednak, jak zauważyli badacze, mogło być to spowodowane niewystarczającym okresem czasu poddanemu analizie. Najwyższe średnie szacunki efektywności dała technika FDH, ponieważ zidentyfikowała wiele firm jako tak samo efektywnych. Analiza szeregowania oraz oceniania najlepszych oraz najgorszych firm dały podobne wyniki. Badanie pokazało też, że firmy mające mniej niż trzysta milionów dolarów aktywów częściej wykazują

²⁷⁰ Domagała, A. (2009). Zastosowanie metody Data Envelopment Analysis do badania efektywności europejskich giełd papierów wartościowych (rozprawa doktorska)

²⁷¹ Jarzębowski, S. (2013). Produktywność a efektywność z perspektywy nadań nad wynikami gospodarstw rolniczych, *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym*, 79(22), 28-58.

²⁷² Wise, W. (2017). A survey of life insurance efficiency papers: Methods, pros & cons, trends, *Accounting*, 3, 137-170.

rosnące korzyści skali, podczas gdy firmy z aktywami o wartości powyżej jednego miliarda dolarów wykazują tendencję do zmniejszania korzyści skali. Autorzy opracowania sugerują, że w celu zmniejszenia możliwości błędu spowodowanego wyborem metody badawczej, powinno się używać więcej niż jednej metodologii podczas prowadzenia badań w zakresie efektywności funkcjonowania zakładów ubezpieczeń.²⁷³

Badania efektywności niemieckiego rynku ubezpieczeń na życie w latach 1991-2002, przeprowadzone przez Stephanie Hussels i doktora Damiana Warda, opierały się na określeniu benchmarku (za pomocą metody DEA), który umożliwił porównanie wydajności firm. W tradycyjnym podejściu do oszacowania efektywności badacze wykorzystywali konwencjonalne wskaźniki rentowności, takie jak zwrot z kapitału własnego ROE czy zwrot z aktywów ROA, które podsumowywały działalność firmy w prostych statystykach. W badaniu wykorzystanych zostało sześć podkategorii zmiennych inwestycyjnych jako procent całego analizowanego kapitału. I tak były to: powiększenie rezerwy, składka łączna, kapitał własny, liczba zatrudnionych, tygodniowa stawka płacy, koszty kapitału – do całkowitego kapitału. Wyniki badań pokazały, że efektywność i produktywność, a co za nimi idzie, konsekwencje finansowe sektora ubezpieczeń na życie wydają się bardziej pozytywne niż przewidywano przed badaniem. Zauważono ogólny wzrost obydwu obszarów, co nie oznacza, że sytuacja była idealna. Dostrzeżony został ogromny potencjał dalszego wzrostu efektywności niemieckiego rynku ubezpieczeń na życie. Efektywność kosztowa była wynikiem, wydawałoby się, niskiej sprawności technicznej, spowodowanej przez korzystanie z nie najbardziej wydajnych technologii. Dodatkowo, niemieckie zakłady ubezpieczeń na życie nie działały w optymalnej skali ani nie wybierały nakładów mogących zminimalizować koszty. Co więcej, przeprowadzona analiza regresji pokazała, że na przestrzeni analizowanego okresu, różnice w wydajności wyjaśniane są wiekiem, wielkością oraz formą organizacyjną niemieckich firm ubezpieczeniowych.²⁷⁴

Kolejne badanie także skupia się wyłącznie na analizie niemieckiego rynku ubezpieczeń na życie. Badanie koncentruje się na analizie wydajności pojedynczych oraz

²⁷³ Cummins, J. D., & Zi, H. (1998). Comparison of frontier efficiency methods: An application to the U.S. life insurance industry. *Journal of Productivity Analysis*, 10(2), 131-152.

²⁷⁴ Hussels, S. i Ward, D. (2004). Cost efficiency and total factor productivity in the European life insurance industry: The development of the German life insurance industry over years 1991-2002, School of Management Working Paper No. 04/05, Bradford, Wielka Brytania: University of Bradford

wielokanałowych sposobów dystrybucji produktów ubezpieczeniowych w celu wyjaśnienia rozwoju oraz możliwości współistnienia różnych systemów dystrybucyjnych. W badaniu wykorzystana została nieparametryczna metoda analizy DEA, szacująca koszty oraz przychody wpływające na efektywność trzech sposobów dystrybucji: sprzedaż wielokanałowa (wykorzystująca przynajmniej dwa kanały dystrybucji), sprzedaż bezpośrednia oraz niezależni agenci ubezpieczeniowi. Próbie poddani zostali niemieccy ubezpieczyciele na życie w latach 1997-2005. Autor wyróżnia trzy rodzaje świadczonych przez ubezpieczycieli usług, które uznaje jako dane wejściowe, koszty: usługi obciążone ryzykiem, prawdziwe usługi finansowe związane ze stratami ubezpieczonych oraz usługi pośrednictwa. W analizie wykorzystywane było podejście wartości dodanej. Danymi wyjściowymi, efektem ponoszonych kosztów, były korzyści, czyli płatności otrzymywane przez ubezpieczających w danym roku, to jest składka przypisana brutto. Efektem badania był wniosek mówiący o braku wyraźnych pozytywnych wpływów na efektywność u porównywanych ubezpieczycieli. Sprzedaż bezpośrednia nie wykazała oczekiwanej przewagi kosztowej w porównaniu do sprzedaży wielokanałowej. Wniosek ten tłumaczy, dlaczego udział sprzedaży bezpośredniej był w tym okresie niewysoki. Sprzedaż bezpośrednia nie jest mniej kosztochłonna oraz bardziej efektywna.²⁷⁵

Badanie portugalskiego rynku ubezpieczeniowego opierało się na analizie efektywności jako nakładów do efektów dwudziestu siedmiu zakładów ubezpieczeń na przestrzeni siedmiu lat (1995-2001). Nakładami w badaniu były: wynagrodzenie, kapitał, całkowity dochód z inwestycji, wpłacone składki; efektami: wypłacone posiadaczom polis należności oraz zyski wypłacane właścicielom. W analizie wykorzystano metodę DEA, a wynik określano jako produktywność ubezpieczycieli. Efektem badania była konkluzja, że zwiększenie kontroli płac oraz zahamowanie powstających relacji „pryncypał-agent” spowodowałoby zwiększenie efektywności. Rynek ubezpieczeniowy był wtedy uważany za najlepiej funkcjonującą branżę w Portugalii, w której zauważono poprawę sprawności technicznej, ale pogorszenie sprawności technologicznej. Wskazywało to na niedopasowanie nakładów do cen rynkowych produktów. Głównym wnioskiem było

²⁷⁵ Trigo Gamarra, L. i Growitsch, C. (2008). Single- versus Multi-Channel Distribution Strategies in the German Life Insurance Market, Paper presented at the Risk Management Laboratory - Uses of Frontier Efficiency Methodologies for Performance Measurement in the Financial Services Sector, Londyn, Wielka Brytania: Imperial College Business School

stwierdzenie, że zwiększona konkurencja pozytywnie wpływa na efektywność ubezpieczycieli.²⁷⁶

Badanie efektywności przeprowadzone zostało także na próbie amerykańskich ubezpieczycieli, zajmujących się sprzedażą ubezpieczeń na życie. Wykorzystano w nim nieparametryczną metodę DEA oraz indeks produktywności Malmquista, służący do pomiaru zmian efektywności w czasie. Badacze analizowali wpływ fuzji i przejęć w branży na efektywność firm. Próbkę składała się z 317 przedsiębiorstw, analiza dotyczyła lat 1989-1994. Danymi wejściowymi były koszty ponoszone w związku z wynagrodzeniami, usługami świadczonymi przedsiębiorstwom oraz kapitał finansowy firmy ubezpieczeniowej. Danymi wyjściowymi charakteryzującymi efektywność były ponoszone korzyści, czyli płatności otrzymywane przez zakład ubezpieczeń od ubezpieczających oraz możliwość uzupełniania rezerw finansowych. Efektem badania był wniosek, że amerykańskie firmy z branży ubezpieczeń na życie, które zostały poddane fuzjom, wykazywały bardzo dobrą efektywność.²⁷⁷

Kolejne opracowanie opiera się na analizie efektywności przychodów i kosztów związanych z dystrybucją produktów oferowanych przez ubezpieczycieli na życie, prowadzących działalność na terenie wybranych krajów europejskich (Szwajcaria, Francja, Austria, Belgia, Niemcy, Finlandia, Luksemburg oraz Holandia), w którym także wykorzystano metodę analizy efektywności DEA. Wybrane państwa charakteryzowały się najwyższym natężeniem działalności ubezpieczeniowej. Badacze postawili hipotezę mówiącą, że firmy, które przyjmują jedną z trzech podstawowych strategii (minimalizacja kosztów, orientacja na klienta, różnicowanie produktu) są bardziej efektywne niż ubezpieczyciele, którzy nie przyjmują żadnej z nich. Badacze założyli, że na efektywność wpływają: przyjęta strategia, a do tego profil działalności, wybrane metody dystrybucji. Dodatkowo do modelu dodane zostały zmienne kontrolne, czyli wielkość i stopa tempa wzrostu. Wyniki badania pokazały, że ubezpieczyciele, którzy nie ograniczają się do

²⁷⁶ Barros, C. P., Barroso, N. i Borges, M. R. (2005). Evaluating the Efficiency and Productivity of Insurance Companies with a Malmquist Index: A Case Study for Portugal, *The Geneva Papers*, 30, 244-267.

²⁷⁷ Cummins, J. D., Tennyson, S. i Weiss, M. A. (1999). Consolidation and efficiency in the US life insurance industry. *Journal of Banking and Finance*, 23(2), 325-357. doi:10.1016/S0378-4266(98)00089-2

jednego sposobu sprzedaży, wykazują co prawda wyższe koszty, ale bardziej efektywny zysk.²⁷⁸

Kolejne badanie wykorzystuje parametryczną metodę SFA. Badacze przeprowadzili analizę efektywności firm ubezpieczeniowych (sprzedających produkty ubezpieczeniowe zarówno z I, jak i II działu ubezpieczeń), działających na obszarze czternastu państw Unii Europejskiej (Austria, Belgia, Niemcy, Finlandia, Francja, Dania, Irlandia, Włochy, Luksemburg, Holandia, Portugalia, Hiszpania, Szwecja i Wielka Brytania) w latach 1995-2001. Firmy ujęte w analizie musiały charakteryzować się dodatnimi wartościami wypłacanych roszczeń netto, składki przypisanej brutto, kapitałów, rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto oraz kosztów operacyjnych. Danymi wejściowymi były kapitał wraz z rezerwami, rezerwy techniczne oraz kapitał obcy. Badacze w odmienny sposób niż zazwyczaj spojrzeli na dane wyjściowe. Nie skupili się, jak większość, wyłącznie na wysokości roszczeń wypłaconych w danym roku, lecz także na możliwości wypłaconych pieniędzy na podstawie oczekiwanej wartości bieżącej przyszłych roszczeń, które mogą być wypłacone na podstawie zawartych polis ubezpieczeniowych. Zatem proponowaną przez nich zmienną charakteryzującą efektywność były wypłacone roszczenia razem z rezerwą utworzoną na poczet przyszłych płatności. Efektem badań był wniosek, że badane europejskie firmy ubezpieczeniowe były w stanie wykorzystywać korzyści skali (efekt zmniejszania kosztów i rosnących zysków), będące źródłem przyrostu efektywności i obserwowany był wzrost wielkości i koncentracji rynkowej firm. Dodatkowo spostrzeżono, że istotnymi czynnikami determinującymi nieefektywność były wielkość firmy oraz jej udział w rynku. Większe firmy, posiadające wysoki udział w rynku zwykle miały wyższy poziom kosztów.²⁷⁹

W Polsce temat badania efektywności ubezpieczycieli podjęły Agnieszka Nowak i Anna Matuszyk. Analizie poddały relatywną efektywność wybranych ubezpieczycieli działu I i II w latach 2004-2008. Zbudowały model korzystający z metody analizy DEA, w którym wykorzystały trzy dane wejściowe i dwie dane wyjściowe. Nakładami w badaniu były aktywa ogółem do kapitału własnego, koszty działalności ubezpieczeniowej do

²⁷⁸ Klumpes, P. J., & Schuermann, S. (2011). Corporate, product and distribution strategies in the European life insurance industry. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 36(1), 50-75.

²⁷⁹ Fenn, P., Vencappa, D., Diacon, S., Klumpes, P., & O'Brien, C. (2008). Market structure and the efficiency of european insurance companies: A stochastic frontier analysis. *Journal of Banking and Finance*, 32(1), 86-100. doi:10.1016/j.jbankfin.2007.09.005

kapitału własnego oraz rzeczowe składniki aktywów, a także wartości niematerialne i prawne do kapitału własnego. Efektami były składka przypisana brutto do kapitału własnego oraz wynik techniczny ubezpieczeń do kapitału własnego. Otrzymane wyniki z opracowanego modelu porównały także z klasycznymi miarami efektywności – ROE oraz ROA.²⁸⁰

Efektywnością polskich ubezpieczycieli zajął się także Dariusz Porębski. Wykorzystał nieparametryczną metodę DEA do oszacowania efektywności polskich zakładów ubezpieczeń działu II, działających w formie spółek akcyjnych w latach 2012-2015. W swojej analizie za nakłady przyjął koszty działalności ubezpieczeniowej, koszty akwizycji oraz koszty administracyjne. Za efekt działalności przyjął składkę zarobioną na udziale własnym (to składka przypisana, pomniejszona o stan rezerwy składek na koniec okresu sprawozdawczego i powiększona o stan rezerwy składek na początek okresu sprawozdawczego, oraz pomniejszona o udział reasekuratorów). Analiza pozwoliła wskazać firmę lidera efektywności na polskim rynku, to jest PZU S.A., oraz najmniej efektywną spółkę Gothaer.²⁸¹

Dostępna literatura polska oraz zagraniczna zdecydowanie pokazuje, że przy analizie efektywności zakładów ubezpieczeń najczęściej wykorzystywana jest nieparametryczna metoda analizy Data Envelopment Analysis (DEA). Analizie zazwyczaj poddawane są zakłady ubezpieczeń na życie, a wykorzystywane są podstawowe wskaźniki rentowności, takie jak ROA i ROE, ogólne dane finansowe charakteryzujące aktywa, przychody (przede wszystkim składka przypisana brutto), rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe oraz ponoszone koszty (głównie wypłacane ubezpieczonym świadczenia, wynagrodzenia pracownicze). Należy także zauważyć, że większość analiz skupia się wyłącznie na porównywaniu firm ubezpieczeniowych funkcjonujących w konkretnym kraju, a nie na analizie efektywności rynków ubezpieczeniowych wielu państw. Zidentyfikowana luka badawcza jest podstawą analiz kolejnej części pracy.

²⁸⁰ Nowak, A. i Matuszczyk, A.K. (2010). Analiza z zastosowaniem metody DEA efektywności zakładów ubezpieczeń działających w Polsce, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Nauki o Finansach*, 127(4), s. 251, za: Porębski, D. (2017). Próba zastosowania metody DEA w ocenie efektywności zakładów ubezpieczeń działu II, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 500, s. 128-129.

²⁸¹ Porębski, D. (2017). Próba zastosowania metody DEA w ocenie efektywności zakładów ubezpieczeń działu II, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 500, s. 130-135.

4.1. Struktura europejskich rynków ubezpieczeniowych

Struktura rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej zaprezentowana została na podstawie rocznych danych z lat 1983-2016, pozyskanych z baz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju oraz Insurance Europe. Do omówienia struktury przyjęty został geograficzny podział Europy według klasyfikacji Organizacji Narodów Zjednoczonych. W zakresie Unii Europejskiej do państw Europy Północnej należą: Dania, Estonia, Finlandia, Irlandia, Litwa, Łotwa, Szwecja i Wielka Brytania. Europę Południową tworzą: Chorwacja, Grecja, Hiszpania, Malta, Portugalia, Słowenia, Włochy. Do krajów Europy Wschodniej zaklasyfikowane są: Bułgaria, Czechy, Polska, Rumunia, Słowacja oraz Węgry. Kraje Europy Zachodniej to: Austria, Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg i Niemcy. Cypr należy do krajów Azji Wschodniej.²⁸²

Tabela 34. prezentuje podstawowe statystyki opisowe gęstości krajów Unii Europejskiej. Gęstość jest wskaźnikiem, który informuje o przeciętnej wysokości składki przypisanej brutto przypadającej na jednego mieszkańca. Można zauważyć, że niska średnia gęstości, czyli niska średnia składka przypadająca na jednego mieszkańca, występuje w bałtyckich krajach północnej Europy, to jest na Litwie, Łotwie i w Estonii oraz w krajach Europy Wschodniej (Rumunia, Bułgaria, Węgry, Polska, Słowacja i Czechy), a także w Chorwacji oraz Grecji. Warto zauważyć, że poza Grecją wszystkie z tych państw dołączyły do Unii Europejskiej w późniejszym okresie, bo już po roku 2000. Stosunkowo średni poziom gęstości występuje w krajach Europy Południowej, tj. Portugalii, Hiszpanii, Malcie, Słowenii, we Włoszech oraz na Cyprze i w Finlandii. Wysokie poziomy wskaźnika obserwowalne są w krajach Europy Zachodniej oraz nordyckich krajach północnej Europy (kraje, które w większości rozpoczęły współpracę gospodarczą w formie Unii Europejskiej), co świadczyć powinno o dojrzałości ubezpieczeniowej tych państw. Spośród nich najwyższa gęstość charakteryzuje Wielką Brytanię, Irlandię oraz Luksemburg. Analizując natomiast odchylenia standardowe, zauważamy, że kraje o najniższych średnich charakteryzują się także najniższą zmiennością, co świadczy o względnie niedużych różnicach w wartości składki przypisanej brutto na jednego mieszkańca w analizowanych latach i braku dojrzałości ubezpieczeniowej podmiotów działających w tych państwach. Kraje

²⁸² <http://www.un.org/esa/population/publications/worldageing19502050/pdf/96annexii.pdf> [dostęp: 08.11.2018]

o średnich poziomach gęstości także w większości wyróżnia średni poziom odchyień standardowych. Z tej grupy krajów lepiej wypada Słowenia oraz Cypr, w których przy średniej wielkości składki przypadającej na jednego mieszkańca zauważyć można niską zmienność. Świadczy to o stosunkowo stałej, na średnim poziomie dojrzałości rynku ubezpieczeniowego. Natomiast we Włoszech przy średnim poziomie gęstości obserwowana jest wysoka zmienność, co świadczy o wahaniami wartości zawieranych umów w kolejnych latach i niestabilnym rynku. Spośród krajów o wysokiej gęstości stosunkowo średnią zmiennością (czyli większą stabilnością w zawieraniu umów) charakteryzują się Austria oraz Niemcy, na których wstępują dojrzałe i stabilne rynki ubezpieczeniowe.

Tabela 34. Statystyki opisowe gęstości w krajach Unii Europejskiej, w latach 1983-2016 (w dolarach)

	Liczba obserwacji	Średnia	Odchylenie Standardowe	Minimum	Maksimum
Austria	30	1 791.53	639.11	781.43	2 833.20
Belgia	34	2 045.13	1 226.85	380.77	3 969.16
Bułgaria	12	104.08	26.16	49.60	137.65
Chorwacja	12	264.85	27.41	201.48	294.07
Cypr	12	1117.67	258.51	861.55	1610.40
Czechy	24	433.63	263.41	76.17	817.87
Dania	32	2 784.53	2 014.55	371.91	6 520.38
Estonia	9	454.18	182.36	93.46	636.37
Finlandia	34	1 263.61	562.40	376.19	2 538.87
Francja	34	2 492.63	1 380.33	399.07	4 740.81
Grecja	24	348.05	183.16	100.10	684.07
Hiszpania	34	926.67	573.30	59.66	1 895.80
Holandia	26	2 540.69	1 056.22	669.48	4 273.75
Irlandia	33	5 193.96	4 474.27	394.03	14 170.35
Litwa	7	240.31	30.52	190.60	273.30
Luksemburg	34	18 298.75	17 576.60	329.05	53 647.02
Łotwa	8	279.89	43.01	206.29	344.96
Malta	12	993.53	373.26	641.85	1814.15
Niemcy	31	1 757.12	842.66	313.19	3 139.63
Polska	22	287.47	173.41	42.96	633.59
Portugalia	34	819.42	653.23	27.75	2 074.00
Rumunia	12	73.93	24.86	25.56	97.34
Słowacja	18	328.47	203.43	0.00	554.06
Słowenia	10	1 220.78	131.42	1 009.17	1 455.74
Szwecja	33	2 105.24	1 089.28	458.83	4 929.71
Węgry	26	248.01	144.34	71.08	509.01
Wielka Brytania	32	3 457.13	2 467.27	310.74	10 000.78
Włochy	34	1 382.74	1 015.04	96.64	3 173.07

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD i Insurance Europe

Wskaźnik penetracji rynku prezentuje relację składki przypisanej brutto do produktu krajowego brutto w danym kraju. Na podstawie statystyk (Tabela 35.) można zauważyć tendencje podobne jak w przypadku wskaźnika gęstości. Ta sama grupa państw charakteryzuje się niskim średnim poziomem wskaźnika penetracji oraz niskim odchyleniem standardowym. Świadczy to o niskich poziomach rozwoju rynków ubezpieczeniowych. Wynikać może to z faktu, że są to kraje postkomunistyczne, w których rozwój ubezpieczeń zaczął się zdecydowanie później niż w państwach, które nie przechodziły tak trudnej transformacji gospodarczej. Kraje o średnim poziomie wskaźnika penetracji to tak samo jak w przypadku gęstości: Finlandia, kraje południowej Europy (z wyłączeniem Grecji) oraz Austria, Szwecja, Niemcy i Cypr. Analizując odchylenia standardowe obserwujemy, że większość z nich ma także średniej wielkości odchylenia standardowe, co sugeruje umiarkowany rozwój rynków ubezpieczeniowych. W tej grupie zdecydowanie niższą zmiennością charakteryzują się tylko Słowenia oraz Austria. Wskazuje to bardziej stabilny, średni poziom rozwoju rynków ubezpieczeniowych. Odchylenia standardowe krajów o wysokich wskaźnikach penetracji (Belgia, Malta, Dania, Holandia, Francja) także mają średnie poziomy zmienności, co może oznaczać stosunkowo wysoki i dość stabilny rozwój rynków ubezpieczeniowych wynikający z dojrzałości gospodarki. Trzy państwa o najwyższych wskaźnikach penetracji (Wielka Brytania, Irlandia, Luksemburg) tak samo jak w przypadku gęstości, charakteryzują się wysoką zmiennością. Sugeruje to wysoki, skokowy rozwój rynków ubezpieczeniowych tych państw.

Tabela 35. Statystyki opisowe wskaźnika penetracji w krajach Unii Europejskiej, w latach 1983-2016

	Liczba obserwacji	Średnia	Odchylenie Standardowe	Minimum	Maksimum
Austria	30	0.0526	0.0034	0.0459	0.0600
Belgia	34	0.0644	0.0186	0.0405	0.1073
Bułgaria	12	0.0215	0.0019	0.0183	0.0245
Chorwacja	12	0.0274	0.0008	0.0261	0.0284
Cypr	12	0.0516	0.0131	0.0410	0.0702
Czechy	24	0.0323	0.0053	0.0212	0.0389
Dania	32	0.0666	0.0233	0.0322	0.1076
Estonia	9	0.0262	0.0088	0.0074	0.0349
Finlandia	34	0.0435	0.0103	0.0275	0.0689
Francja	34	0.0796	0.0217	0.0383	0.1210
Grecja	24	0.0192	0.0027	0.0140	0.0235
Hiszpania	34	0.0466	0.0117	0.0180	0.0641
Holandia	26	0.0697	0.0212	0.0314	0.0929
Irlandia	33	0.1378	0.0523	0.0759	0.2306
Litwa	7	0.0165	0.0010	0.0155	0.0184
Luksemburg	34	0.2210	0.1558	0.0238	0.5205
Łotwa	8	0.0204	0.0013	0.0182	0.0219
Malta	12	0.0664	0.0329	0.0371	0.1278
Niemcy	31	0.0583	0.0120	0.0298	0.0708
Polska	22	0.0305	0.0071	0.0119	0.0460
Portugalia	34	0.0511	0.0218	0.0206	0.0859
Rumunia	12	0.0134	0.0021	0.0100	0.0171
Słowacja	17	0.0260	0.0046	0.0186	0.0324
Słowenia	10	0.0517	0.0022	0.0474	0.0539
Szwecja	33	0.0577	0.0128	0.0395	0.0838
Węgry	26	0.0267	0.0043	0.0194	0.0363
Wielka Brytania	32	0.1047	0.0476	0.0385	0.2059
Włochy	34	0.0505	0.0232	0.0184	0.0897

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD i Insurance Europe

Tabela 36. Statystyki opisowe liczby firm ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej, w latach 1983-2016

	Liczba obserwacji	Średnia	Odchylenie Standardowe	Minimum	Maksimum
Austria	31	58	9	39	72
Belgia	34	187	66	117	306
Bułgaria	11	67	5	62	77
Chorwacja	11	25	2	20	27
Cypr	11	51	10	36	59
Czechy	24	45	9	20	55
Dania	19	215	36	153	258
Estonia	8	16	2	12	18
Finlandia	34	101	50	48	173
Francja	34	535	367	301	2 540
Grecja	34	117	43	45	180
Hiszpania	34	380	116	231	682
Holandia	31	510	245	186	890
Irlandia	31	173	92	62	355
Litwa	7	24	2	21	28
Luksemburg	34	275	106	42	368
Łotwa	8	22	2	19	25
Malta	11	12	5	9	23
Niemcy	34	642	142	369	790
Polska	24	61	14	28	78
Portugalia	34	77	15	47	99
Rumunia	11	69	16	37	85
Słowacja	19	33	7	23	54
Słowenia	10	21	1	20	23
Szwecja	26	221	39	138	279
Węgry	26	44	17	11	68
Wielka Brytania	33	706	206	328	1 352
Włochy	34	243	18	211	274

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD i Insurance Europe

W przypadku liczby firm ubezpieczeniowych, które działają w państwach Unii Europejskiej (Tabela 36.) także można dostrzec pewne tendencje. W krajach, które na podstawie poprzednich statystyk (Tabela 34. i Tabela 35.) zostały określone jako słabiej rozwinięte w zakresie ubezpieczeń, na rynku funkcjonuje najmniej zakładów ubezpieczeń (średnia poniżej 100). Będą to bałtyckie kraje Europy Północnej (Estonia, Łotwa, Litwa), Europy Wschodniej, ale także Malta, Słowenia, Chorwacja, Cypr i Portugalia z Europy Południowej oraz należąca do regionu zachodniego Austria. Co

wynika między innymi z ogólnej sytuacji gospodarczej na przestrzeni ostatnich dekad, w większości tych państw nie było możliwości rozwoju rynków ubezpieczeniowych, a wszelkie działania mające na celu postęp w ubezpieczeniach następowały dużo później niż w krajach, które wykazywały się większą stabilnością gospodarczą i brakiem perturbacji gospodarczych. Pozorna stabilność, brak upadłości zakładów ubezpieczeń, które można byłoby wnioskować na podstawie niewysokich odchyłeń standardowych, nie świadczą jednak o dojrzałości, a raczej o sytuacji, w której przy niewielkiej liczbie ubezpieczycieli brakowało konkurencji i realnie niewiele mogło się pod tym kątem zmieniać wśród działających zakładów ubezpieczeń. Średnio powyżej 100 firm ubezpieczeniowych występuje przede wszystkim w nordyckich krajach Europy Północnej (najwięcej w Wielkiej Brytanii, średnio 706 zakładów ubezpieczeń), części krajów Europy Południowej (Grecja, Włochy i Hiszpania) oraz w krajach Europy Zachodniej.

Analizując statystyki dotyczące zatrudnienia na rynkach ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej (Tabela 37.), można także zauważyć pewne tendencje. W dużej mierze w krajach o mniejszej średniej liczbie zakładów ubezpieczeń zatrudnionych jest średnio mniej osób, a w krajach o większej średniej liczbie firm ubezpieczeniowych zatrudnionych jest średnio więcej osób na rynku ubezpieczeniowym. Zależność wydaje się logiczna, ponieważ im więcej firm, tym zatrudnianych zostaje większa liczba pracowników oraz pośredników. Pod tym względem wyraźnie wyróżniającymi się krajami są Luksemburg, w którym przy dużej średniej liczbie firm (275) zatrudnionych jest średnio stosunkowo niewiele osób (8761), Dania (średnia liczba firm 215, średnia liczba zatrudnionych 16164) oraz Irlandia (średnia liczba firm 173, średnia liczba zatrudnionych 9088). Opierając się wyłącznie na tych danych, trudno określić, czy jest to zjawisko negatywne, czy pozytywne. Z jednej strony może świadczyć o mnogości niewielkich, zatrudniających małą liczbę osób zakładach ubezpieczeń bądź słabo rozwiniętym obszarze pośrednictwa ubezpieczeniowego. Z drugiej jednak strony, takie proporcje mogą na przykład świadczyć o silnie rozwiniętym directowym kanale dystrybucji ubezpieczeń, jakim jest Internet, który może wypierać tradycyjną obsługę klientów przez ludzi. Odwrotna, wyróżniająca się relacja występuje w Polsce (średnia liczba firm 61, średnia liczba zatrudnionych 98180) oraz Czechach (średnia liczba firm 45, średnia liczba

zatrudnionych 58777). Mogłoby to świadczyć o silnie rozwiniętym rynku ubezpieczeniowym i dużym popycie na produkty ubezpieczeniowe, jednak biorąc pod uwagę dosyć niskie wskaźniki gęstości oraz penetracji w tych państwach, można zaryzykować tezę, że rynki te są przesycone liczbą zatrudnionych (w zakładach ubezpieczeń oraz pośredników) w stosunku do zapotrzebowania społeczeństwa na ubezpieczenia.

Tabela 37. Statystyki opisowe zatrudnienia na rynku ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej, w latach 1983-2016

	Liczba obserwacji	Średnia	Odchylenie Standardowe	Minimum	Maksimum
Austria	16	35 603	14 780	13 097	58 451
Belgia	27	52 046	3 470	41 908	55 282
Bułgaria	12	5024	1160	3198	6359
Chorwacja	12	9949	1890	6190	11652
Cypr	12	1732	184	1400	1968
Czechy	17	58 777	23 624	13 097	111 551
Dania	6	16 164	570	15 377	17 057
Estonia	6	3 105	861	1 737	3 867
Finlandia	25	22 969	25 931	7 773	82 000
Francja	23	206 763	5 406	197 200	218 900
Grecja	12	32 450	5 250	26 500	40 000
Hiszpania	22	73 559	39 400	45 372	175 084
Holandia	16	68 013	9 343	56 500	84 000
Irlandia	3	9 088	536	8 682	9 696
Litwa	7	5 656	386	5 028	6 042
Luksemburg	32	8 761	3 802	1 000	15 722
Łotwa	7	3 549	940	1 952	4 738
Malta	12	839.25	86.35563	736	992
Niemcy	22	196 210	40 262	148 729	251 100
Polska	19	98 180	13 112	71 984	128 464
Portugalia	34	48 529	9 440	30 813	59 024
Rumunia	12	18676.33	10761.26	8230	36130
Słowacja	14	27 461	17 400	7 107	56 759
Słowenia	3	11 497	904	10 897	12 536
Szwecja	32	30 190	15 053	16 500	66 400
Węgry	13	24 079	5 151	16 391	31 287
Wielka Brytania	19	346 356	21 796	287 500	371 000
Włochy	34	168 203	60 654	100 500	267 331

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD i Insurance Europe

Podsumowując, na podstawie statystyk opisowych podstawowych danych, jakimi są wskaźniki gęstości oraz penetracji, liczba zakładów ubezpieczeń oraz zatrudnionych, można zauważyć pewne tendencje występujące na rynkach ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej. Bardziej rozwinięte rynki występują w zachodniej oraz północnej nordyckiej części Europy, czyli w krajach, które w większości najwcześniej dołączyły do Unii Europejskiej. Mniej rozwinięte zaobserwowano w części wschodniej oraz północnej bałkańskiej, w państwach postkomunistycznych, które dosyć późno stały się członkami UE. Średni poziom rozwoju rynków postrzegany jest głównie w krajach Europy Południowej.

4.2. Określenie modelu badań nad determinantami

Badanie nad rynkami ubezpieczeniowymi krajów Unii Europejskiej rozpoczyna się od wyłonienia determinant rozwoju rynków ubezpieczeniowych z wykorzystaniem modeli panelowych.

Analiza umożliwiła realizację jednego z postawionych celów badawczych, to jest **określenie determinant efektywności modeli rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej z wykorzystaniem modeli panelowych** (Cel 5.) oraz weryfikację hipotezy pomocniczej brzmiącej: **rozwój rynku ubezpieczeniowego determinowany jest przez zmienne makroekonomiczne, sektorowe oraz strukturę rynku ubezpieczeniowego** (H_2).

Badanie nad wyłonieniem determinant struktury modeli rynków ubezpieczeniowych wykorzystuje modele panelowe. W modelach panelowych używa się danych dotyczących tych samych podmiotów (np. rodzin, firm, miast, krajów), obserwowanych w danym okresie czasu.²⁸³ W modelach nie zakłada się, że kolejne obserwacje są od siebie niezależne w kolejnych latach i nie wpływają na nie nieobserwowane czynniki.²⁸⁴ W zależności od wyników testów Hausmana oraz testu zero, wybierany był najlepiej dopasowany model z efektami stałymi *fixed effect*,

²⁸³ Kufel, T. (2013). *Ekonometria Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu Gretl*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 173

²⁸⁴ Wooldridge, J.M. (2009). *Introductory Econometrics. A modern Approach*. Canada: Cengage Learning, s. 445

z efektami losowymi *random effect* lub model OLS. W badaniu zastosowane zostały dane przestrzenno-czasowe. Wykorzystano zmienne opisujące państwa krajów Unii Europejskiej (Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Holandia, Niemcy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania oraz Włochy) w latach 2000-2016 (dane roczne). Głównymi ograniczeniami badania jest dostępność krótkiego szeregu czasowego oraz mała dostępność danych (w szczególności strukturalnych), której efektem jest niebilansowana baza danych.

Poniżej zaprezentowano wzór dla działu ubezpieczeń *life*:

$$y_{it} = \alpha_{it} + \sum \beta_{it}'x_{it} + \varepsilon_{it} + u_{it}$$

Gdzie:

i – przyjmuje wartości od 1 do 28, oznacza kolejne kraje Unii Europejskiej;

t – kolejne lata z zakresu 2000-2016;

y_{it} – współczynnik penetracji *life* *i*-tego kraju w okresie *t*;

$$y = [\text{Wsk_Penetracji_Life_OECD,IE}]$$

α_{it} – stała;

β_{it} – współczynnik kierunkowy;

x_{it} – wektor zmiennych niezależnych

$x = [\text{PKB_per_capita_ES; stopa_bezrobocia_ES; inflacja_ES;}$
 $\text{wskaźnik_wielkości_pośrednictwa_finansowego_BDK; Srednia_długość_życia_ES_ln;}$
 $\text{ROE_life_OECD; ROA_life_EIOPA;}$
 $\text{margines_wyplacalności_life_EIOPA(\%wymaganego); Rezerwy_tech_ub_life_EIOPA_ln;}$
 $\text{Koncentracja_life_3_EIOPA; Koncentracja_life_5_EIOPA;}$
 $\text{Koncentracja_life_10_EIOPA; Liczba_firm_Life_OECD,IE_ln; Udział_firm_Life_OECD;}$
 $\text{Udział_Oddziałów_Life_OECD; Life_insurance_share_OECD; Zatrudnienie_Life_ES_ln;}$
 $\text{Liczba_ubezpieczonych_Life_IE_ln; Liczba_Umów_Life_IE_ln;}$
 $\text{Zatrudnienie/Liczba_firm_Life_ES_OECD_IE_ln;}$
 $\text{Liczba_ubezpieczonych/Zatrudnienie_Life_IE,ES; SPB_Direct_do_SPB_Life_IE;}$
 $\text{SPB_Posrednicy_do_SPB_Life_IE; SPB_Agenci_do_SPB_Life_IE;}$
 $\text{SPB_Brokerzy_do_SPB_Life_IE}]$

ε_{it} – składnik losowy;

u_{it} – efekt grupowy.

Dla działu ubezpieczeń *non life* wzór przyjmuje postać:

$$y_{it} = \alpha_{it} + \sum \beta_{it}'x_{it} + \varepsilon_{it} + u_{it}$$

Gdzie:

i – przyjmuje wartości od 1 do 28, oznacza kolejne kraje Unii Europejskiej;

t – kolejne lata z zakresu 2000-2016;

y_{it} – współczynnik penetracji life i-tego kraju w okresie t;

$$y = [\text{Wsk_Penetracji_Non_life_OECD,IE}]$$

α_{it} – stała;

β_{it} – współczynnik kierunkowy;

x_{it} – wektor zmiennych niezależnych

$x = [\text{PKB_per_capita_ES; stopa_bezrobocia_ES; inflacja_ES;}$
 $\text{wskaźnik_wielkości_pośrednictwa_finansowego_BDK; ROE_non_life_OECD;}$
 $\text{ROA_non_life_EIOPA; margines_wyplacalności_non_life_EIOPA(\%wymaganego);}$
 $\text{Rezerwy_tech_ub_non_life_EIOPA_ln; Koncentracja_non_life_3_EIOPA;}$
 $\text{Koncentracja_non_life_5_EIOPA; Koncentracja_non_life_10_EIOPA;}$
 $\text{Liczba_firm_Non_life_OECD,IE_ln; Udział_firm_Non_life_OECD;}$
 $\text{Udział_Oddziałów_Non_life_OECD; Zatrudnienie_Non_Life_ES_ln;}$
 $\text{Liczba_polis_Non_Life_IE_ln; Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ES_OECD_IE_ln;}$
 $\text{SPB_Direct_do_SPB_Non_Life_IE; SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life_IE;}$
 $\text{SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life_IE; SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life_IE}]$

ε_{it} – składnik losowy;

u_{it} – efekt grupowy.

Dla całego rynku ubezpieczeń wzór poniżej:

$$y_{it} = \alpha_{it} + \sum \beta_{it}' x_{it} + \varepsilon_{it} + u_{it}$$

Gdzie:

i – przyjmuje wartości od 1 do 28, oznacza kolejne kraje Unii Europejskiej;

t – kolejne lata z zakresu 2000-2016;

y_{it} – współczynnik penetracji life i-tego kraju w okresie t;

$$y = [\text{Wsk_Penetracji_Total_OECD,IE}]$$

α_{it} – stała;

β_{it} – współczynnik kierunkowy;

x_{it} – wektor zmiennych niezależnych

$x = [\text{PKB_per_capita_ES; stopa_bezrobocia_ES; inflacja_ES;}$
 $\text{wskaźnik_wielkości_pośrednictwa_finansowego_BDK; ROE_total_OECD;}$
 $\text{ROA_total_EIOPA; margines_wyplacalności_total_EIOPA(\% \text{wymaganego});}$
 $\text{Rezerwy_tech_ub_total_EIOPA_ln; Liczba_firm_Total_OECD,IE_ln;}$
 $\text{Składka_na_pracownika_OECD; Zatrudnienie_Total_OECD,IE_ln;}$
 $\text{Liczba_Pracowników_OECD_ln; Liczba_Posredników_OECD_ln;}$
 $\text{Zatrudnienie/Liczba_firm_Total_OECD,IE_ln; Liczba_Pracowników/Liczba_firm_OECD_ln;}$
 $\text{Liczba_Posredników/Liczba_firm_OECD_IE_ln; SPB_Direct_do_SPB_Total_IE;}$
 $\text{SPB_Posrednicy_do_SPB_Total_IE; SPB_Agenci_do_SPB_Total_IE;}$
 $\text{SPB_Brokerzy_do_SPB_Total_IE}]$

ε_{it} – składnik losowy;

u_{it} – efekt grupowy.

Jako zmienną zależną wykorzystano współczynnik penetracji, to jest: stosunek składki przypisanej brutto do produktu krajowego brutto. Poziom współczynnika określa stopień rozwoju rynku ubezpieczeniowego w danym kraju. Jak pokazał przegląd literatury, składka przypisana brutto jest najczęściej wykorzystywaną zmienną w badaniach (np. Cummins i inni (1999), Hussels i Ward (2004), Barros i inni (2005), Trigo-Gamarra i Growitsch (2008)). Badanie pozwoliło określić czynniki, które determinują rozwój rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej.

Zmienne niezależne wykorzystane w modelach wymienione i scharakteryzowane zostały w tabelach (Tabela 38., Tabela 39., Tabela 40.). Na podstawie dokonanego przeglądu literatury, w którym zauważono, że analizy opiera się głównie o dane sektorowe, uwzględniono jak Hussels i Ward (2004) wskaźniki rentowności ROE i ROA czy rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe wzorem Cuminsa i innych (1999) oraz Fenna i innych (2008). Badania rozszerzono o analizę determinant makroekonomicznych, charakteryzujących państwa Unii Europejskiej, oraz strukturalnych, opisujących kształt rynków ubezpieczeniowych poszczególnych krajów.

Tabela 38. Zmienne makroekonomiczne wykorzystane do analizy determinant rynków krajów Unii Europejskiej

Dział I	Dział II	Cały rynek	Charakterystyka zmiennej
PKB_per_capita_ES			Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca; dane pozyskane z bazy EuroStat
stopa_bezrobocia_ES			Stosunek liczby osób bezrobotnych do liczby osób aktywnych zawodowo; dane pozyskane z bazy EuroStat
inflacja_ES			Zharmonizowany wskaźnik cen konsumpcyjnych (HICP); dane pozyskane z bazy EuroStat
wskaźnik_wielkości_pośrednictwa_finansowego_BDK			Wskaźnik płynnych zobowiązań do PKB; uwzględnia walutę plus oprocentowane zobowiązania banków i innych pośredników finansowych; dane pozyskane z bazy Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt i Ross Levine
Średnia_długość_życia_ES_ln	-	-	Logarytm naturalny średniej długości życia społeczeństwa; dane pozyskane z bazy EuroStat

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 39. Zmienne sektorowe wykorzystane do analizy determinant rynków krajów Unii Europejskiej

Dział I	Dział II	Cały rynek	Charakterystyka zmiennej
ROE_life_OECD	ROE_non_life_OECD	ROE_total_OECD	Stopa zwrotu z kapitału własnego; dane pozyskane z bazy OECD
ROA_life_EIOPA	ROA_non_life_EIOPA	ROA_total_EIOPA	Stopa zwrotu z aktywów; dane pozyskane z bazy EIOPA
margines_wypłacalności_life_EIOPA(%wymaganego)	margines_wypłacalności_non_life_EIOPA(%wymaganego)	margines_wypłacalności_total_EIOPA(%wymaganego)	Procent wymaganego marginesu wypłacalności w danym kraju; dane pozyskane z bazy EIOPA
Rezerwy_tech_u_b_life_EIOPA_ln	Rezerwy_tech_u_b_non_life_EIOPA_ln	Rezerwy_tech_u_b_total_EIOPA_ln	Logarytm naturalny rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w danym kraju; dane pozyskane z bazy EIOPA
Koncentracja_life_3_EIOPA	Koncentracja_non_life_3_EIOPA	-	Składki przypisane brutto z największych 3 firm jako procent całkowitej składki przypisanej brutto w sektorze krajowym; dane pozyskane z bazy EIOPA
Koncentracja_life_5_EIOPA	Koncentracja_non_life_5_EIOPA	-	Składki przypisane brutto z największych 5 firm jako procent całkowitej składki przypisanej brutto w sektorze krajowym; dane pozyskane z bazy EIOPA
Koncentracja_life_10_EIOPA	Koncentracja_non_life_10_EIOPA	-	Składki przypisane brutto z największych 10 firm jako procent całkowitej składki przypisanej brutto w sektorze krajowym; dane pozyskane z bazy EIOPA

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 40. Zmienne strukturalne wykorzystane do analizy determinant rynków krajów Unii Europejskiej

Dział I	Dział II	Cały rynek	Charakterystyka zmiennej
Liczba_firm_Life_OECD,IE_ln	Liczba_firm_Non_life_OECD,IE_ln	Liczba_firm_Total_OECD,IE_ln	Logarytm naturalny liczby firm ubezpieczeniowych na rynku krajowym; dane pozyskane z bazy OECD i Insurance Europe
Udział_firm_Life_OECD	Udział_firm_Non_life_OECD	-	Udział zagranicznych firm ubezpieczeniowych na rynku krajowym; dane pozyskane z bazy OECD
Udział_Oddziałów_Life_OECD	Udział_Oddziałów_Non_life_OECD	-	Udział oddziałów zagranicznych firm ubezpieczeniowych na rynku krajowym; dane pozyskane z bazy OECD
Life_insurance_share_OECD	-	-	Wskaźnik udziału w ubezpieczeniach na życie, czyli stosunek składki ubezpieczeń na życie brutto do całkowitej składki brutto; dane pozyskane z bazy OECD
-	-	Składka_na_pracownika_OECD	Składka przypisana brutto do całkowitej liczby pracowników zakładów ubezpieczeń w kraju; dane pozyskane z bazy OECD
Zatrudnienie_Life_ES_ln	Zatrudnienie_Non_Life_ES_ln	Zatrudnienie_Total_OECD,IE_ln	Logarytm naturalny całkowitego zatrudnienia w sektorze ubezpieczeń na rynku krajowym; dane pozyskane z bazy EuroStat, OECD i Insurance Europe

Dział I	Dział II	Cały rynek	Charakterystyka zmiennej
-	-	Liczba_Pracownikow_OECD_In	Logarytm naturalny zatrudnienia pracowników etatowych w sektorze ubezpieczeń na rynku krajowym; dane pozyskane z bazy OECD
-	-	Liczba_Posrednikow_OECD_In	Logarytm naturalny zatrudnienia pośredników w sektorze ubezpieczeń na rynku krajowym; dane pozyskane z bazy OECD
Liczba_ubezpieczonych_Life_IE_In	-	-	Logarytm naturalny liczby ubezpieczonych w ramach działu ubezpieczeń na życie; dane pozyskane z bazy Insurance Europe
Liczba_Umow_Life_IE_In	Liczba_polis_Non_Life_IE_In	-	Logarytm naturalny liczby zawartych umów ubezpieczenia; dane pozyskane z bazy Insurance Europe
Zatrudnienie/Liczba_firm_Life_ES_OECD_IE_In	Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ES_OECD_IE_In	Zatrudnienie/Liczba_firm_Total_OECD_IE_In	Całkowite zatrudnienie do liczby firm na rynku; dane pozyskane z baz EuroStat, OECD i Insurance Europe
-	-	Liczba_Pracownikow/Liczba_firm_OECD_In	Zatrudnieni pracownicy etatowi do liczby firm na rynku krajowym; dane pozyskane z bazy OECD
-	-	Liczba_Posrednikow/Liczba_firm_OECD_IE_In	Zatrudnieni pośrednicy do liczby firm na rynku krajowym; dane pozyskane z bazy OECD i Insurance Europe
Liczba_ubezpieczonych/Zatrudnienie_Life_IE,ES	-	-	Liczba ubezpieczonych w ramach ubezpieczeń na życie do zatrudnienia w dziale ubezpieczeń na życie; dane pozyskane z bazy Insurance Europe i EuroStat
SPB_Direct_do_SPB_Life_IE	SPB_Direct_do_SPB_Non_Life_IE	SPB_Direct_do_SPB_Total_IE	Udział składki przypisanej brutto generowanej przez bezpośredni kanał sprzedaży do całkowitej składki przypisanej brutto; dane pozyskane z bazy Insurance Europe
SPB_Posrednicy_do_SPB_Life_IE	SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life_IE	SPB_Posrednicy_do_SPB_Total_IE	Udział składki przypisanej brutto generowanej przez pośredników ubezpieczeniowych do całkowitej składki przypisanej brutto; dane pozyskane z bazy Insurance Europe
SPB_Agenci_do_SPB_Life_IE	SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life_IE	SPB_Agenci_do_SPB_Total_IE	Udział składki przypisanej brutto generowanej przez agentów ubezpieczeniowych do całkowitej składki przypisanej brutto; dane pozyskane z bazy Insurance Europe
SPB_Brokerzy_do_SPB_Life_IE	SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life_IE	SPB_Brokerzy_do_SPB_Total_IE	Udział składki przypisanej brutto generowanej przez brokerów ubezpieczeniowych do całkowitej składki przypisanej brutto; dane pozyskane z bazy Insurance Europe

Źródło: Opracowanie własne

Do analizy determinant rozwoju rynków ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej wykorzystany został pakiet statystyczny Stata.

4.3. Determinanty rozwoju rynków ubezpieczeniowych

4.3.1. Analiza determinant rozwoju rynku ubezpieczeń na życie

Analiza determinant rozwoju rynku ubezpieczeń na życie podzielona została na trzy grupy. Omówione zostały determinanty makroekonomiczne, następnie sektorowe, na końcu strukturalne.²⁸⁵

Pierwszą grupą analizowanych zmiennych niezależnych są zmienne makroekonomiczne. W analizie uwzględnione zostały: produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca, stopa bezrobocia, inflacja, wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego oraz średnia długość życia społeczeństwa.

Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest zmienną, która determinuje analizowany współczynnik penetracji, czyli poziom rozwoju rynku ubezpieczeń życiowych w krajach Unii Europejskiej. PKB per capita statystycznie istotnie wpływa na współczynnik penetracji zarówno w modelach uwzględniających wyłącznie zmienne strukturalne, jak i w połączeniu ze zmiennymi sektorowymi. Zauważalne jest zbliżone tempo zmian omawianych zmiennych. W dużym stopniu wynika to najprawdopodobniej z tej samej zmiennej składowej obydwu wskaźników, ale dodatkowo wzrost produktu krajowego brutto oznacza rozwój gospodarki ogółem. Rozwój gospodarki wiąże się ze wzrostem standardów życia społeczeństwa, większej świadomości oraz podniesieniem standardu życia, a to może bezpośrednio przełożyć się na większe zainteresowanie zakupem ubezpieczeń na życie.

Analiza pokazała, że stopa bezrobocia także jest wskaźnikiem determinującym współczynnik penetracji ubezpieczeń życiowych. W większości wyników przeprowadzonych estymacji zauważony został przeciwny kierunek zmian zmiennych. Oznacza to, że generalnie spadek stopy bezrobocia skutkuje wzrostem

²⁸⁵ Wyniki estymacji, na podstawie których wyłonione zostały determinanty współczynnika penetracji dla działu ubezpieczeń na życie, przedstawione zostały w tabelach umieszczonych w aneksie: Tabela 102., Tabela 103., Tabela 104., Tabela 105., Tabela 106., Tabela 107., Tabela 108., Tabela 109., Tabela 110., Tabela 111., Tabela 112., Tabela 113., Tabela 114., Tabela 115., Tabela 116.

współczynnika penetracji. Potwierdzałoby to też uzyskany wcześniej wniosek, dotyczący wpływu PKB per capita. Wysoka stopa bezrobocia wpływa na zahamowanie tempa rozwoju gospodarczego państwa. Zatem jeśli stopa bezrobocia maleje, obserwowany jest wzrost rozwoju gospodarczego (większa wartość produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca), a co za tym idzie – wzrost wskaźnika penetracji ubezpieczeń na życie. Poza aspektami dotyczącymi świadomości ubezpieczeniowej społeczeństw krajów lepiej rozwiniętych, należy zauważyć fakt, że niższa stopa bezrobocia oznacza wyższy udział osób zatrudnionych w państwie. Posiadanie stałego dochodu może skłaniać ku zabezpieczeniu zdrowia i życia swojego oraz najbliższych w zakładach ubezpieczeń. Co więcej, pracodawcy często oferują możliwość wykupywania ubezpieczeń grupowych na życie w zakładach pracy. Osoby zatrudnione często zatem zawierają umowy na ubezpieczenia grupowe, ze względu na łatwy dostęp i konkurencyjne ceny takich polis.

W przypadku inflacji zauważalna jest wyraźna negatywna zależność zmiennej ze współczynnikiem penetracji działu ubezpieczeń na życie. Oznacza to, że spadek zmian cen reprezentantów towarów i usług konsumpcyjnych wpływa na wzrost poziomu współczynnika penetracji. Istotne statystycznie zależności zaobserwowane zostały przede wszystkim w przypadku połączenia w modelach inflacji z takimi zmiennymi strukturalnymi, jak zatrudnienie w sektorze (relacja ujemna) oraz liczba ubezpieczonych (relacja dodatnia). Wzrost inflacji oznacza wzrost cen, bądź inaczej: spadek siły nabywczej pieniądza. Zatem rosnącej inflacji towarzyszą rosnące ceny, między innymi właśnie polis ubezpieczeń na życie i zdrowie. Otrzymane w estymacjach zależności wydają się zatem jak najbardziej ekonomicznie poprawne. Wzrostowi rozwoju rynku ubezpieczeń życiowych towarzyszy wzrost liczby ubezpieczonych w społeczeństwie, co może mieć swoją przyczynę w działaniach mających na celu zachęcenie klienta do zakupu, to jest lepiej dopasowanych ofertach ubezpieczeniowych, przystępniejszych cenach produktów ubezpieczeń na życie. Dojrzałe rynki ubezpieczeń charakteryzują się większą powszechnością ubezpieczeń na życie i zdrowie oraz mogą wiązać się ze spadkiem zatrudnienia w sektorze. Rozwój rynku ubezpieczeniowego przejawia się

bowiem między innymi w ożywianiu bezpośrednich kanałów sprzedażowych, najczęściej intensyfikacji sprzedaży za pośrednictwem Internetu.

Kolejną analizowaną zmienną makroekonomiczną jest wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego. Badanie pokazało, że jednoznacznie wpływa on na współczynnik penetracji przede wszystkim w połączeniu z takimi zmiennymi strukturalnymi, jak liczba ubezpieczonych, wskaźnik udziału w ubezpieczeniach na życie oraz udział składki przypisanej brutto, generowanej przez pracowników oraz pośredników (agentów i brokerów). Wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa mierzony jest stosunkiem płynnych zobowiązań banków i innych pośredników finansowych do produktu krajowego brutto. Mówi on o głębokości sektora usług finansowych. Wyróżnienie we wskaźniku banków wynika z faktu największego udziału tych instytucji w sektorze, ale nie wyklucza silnego powiązania z ubezpieczycielami. Dominująca pozycja banków wpływa na działania pozostałych pośredników finansowych, a ich działania w dużym stopniu są bezpośrednio związane z rynkiem ubezpieczeń (np. bancassurance). W przypadku ubezpieczycieli oferujących polisy życiowe, głównym elementem zobowiązań są rezerwy ubezpieczeń na życie. Wraz ze wzrostem wielkości całego rynku pośrednictwa rośnie także rynek ubezpieczeń. Rozwój rynku, wzrost współczynnika penetracji wiąże się z większą powszechnością ubezpieczeń na życie i zdrowie. Z zakupem każdej polisy łączy się obowiązek powiększania rezerw celowych. Relację tę potwierdzają przeprowadzone estymacje. Badanie pokazało, że relacja rozwoju rynków pośrednictwa i ubezpieczeniowego może być przeciwna w sytuacji uwzględnienia udziału ubezpieczeń na życie do wszystkich ubezpieczycieli. Okazuje się, że malejący rynek pośrednictwa może pozytywnie kreować wzrost rynku ubezpieczeń w warunkach rosnącego udziału rynku ubezpieczeń życiowych. Można byłoby zatem zaryzykować stwierdzenie, że to ubezpieczenia życia I lepiej stymulują rozwój całego rynku ubezpieczeniowego. Dodatkowo wykazano, że malejący współczynnik penetracji może występować w sytuacji wzrostu całego rynku pośrednictwa finansowego, gdy zmniejsza się sprzedaż polis przez pracowników oraz pośredników ubezpieczeniowych.

Ostatnią omawianą zmienną dla działu ubezpieczeń na życie, która odnosi się do demografii społeczeństw, jest średnia długość życia społeczeństwa. Badanie miało odpowiedzieć na pytanie, jak długość życia przeciętnego człowieka wpływa na rozwój rynku ubezpieczeń życiowych. Okazuje się, że nie ma istotnego znaczenia, jak długo żyje ludność krajów Unii Europejskiej. Wzrost lub spadek średniej w kraju nie oddziałuje na większą bądź mniejszą powszechność wykupywanych polis na życie. Co prawda, analizując długość życia w kontekście akumulacji kapitału, należy uznać, że wpływa ona na zamożność, która jest głównym czynnikiem wpływającym na zakup polis. Okazuje się jednak, że brakuje bezpośredniej zależności z liczbą lat, długość życia społeczeństwa może jednak oddziaływać na ofertę produktową proponowaną przez ubezpieczycieli.

Kolejną analizowaną grupą są zmienne sektorowe. Do estymacji wzięte zostały współczynniki ROE i ROA, procent wymaganego marginesu wypłacalności, poziom rezerw techniczno-ubezpieczeniowych działu *life* oraz wskaźniki koncentracji trzech, pięciu oraz dziesięciu największych firm (liczonych jako generowana przez firmy składka przypisana brutto do całkowitej składki przypisanej brutto w danym kraju).

Dwa poddane analizie wskaźniki rentowności, czyli stopa zwrotu z kapitału własnego oraz stopa zwrotu z aktywów, właściwie nie determinują współczynnika penetracji działu ubezpieczeń na życie. Jedyne zależności zauważone zostały w przypadku połączenia ROE i ROA z liczbą umów zawartą w dziale *life*. Rosnące kapitały własne, przy założeniu stałej wartości zysku netto, spowodują wzrost ROE i spadek ROA. Wzrost rentowności kapitałów własnych oraz towarzyszący mu spadek rentowności aktywów powodują rozrost rynku ubezpieczeń wyłącznie w sytuacji większej sprzedaży polis na życie, co jest ekonomicznie poprawne logicznie. Kapitały własne stanowią niezwykle istotną część majątku zakładów ubezpieczeń. Pomagają zabezpieczyć zobowiązania ubezpieczyciela lub pokryć ewentualne straty.²⁸⁶ Ich wyższa rentowność może wiązać się zatem z większym zaufaniem społeczeństwa do firm ubezpieczeniowych, powszechniejszym wykupywaniem polis, a co za tym idzie, rozwojem rynku ubezpieczeniowego. Nie

²⁸⁶ Bednarczyk, T. H. (2001). Specyfika kapitałów w przedsiębiorstwach ubezpieczeniowych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia*, 35, s. 144

należy jednak pomijać jakościowego rozwoju rynku w sytuacjach korzystniejszej sytuacji finansowej zakładów ubezpieczeń. Dodatkowe kapitały dają możliwość wzrostu inwestycji w badania, poznanie potrzeb klientów, dostosowania oferty produktowej, ale też dodatkowe szkolenia dla pracowników i pośredników oraz rozwój kanałów dystrybucji. Wszystkie te elementy wpływają na wyższą sprzedaż i poprawę kondycji finansowej sektora.

Badanie pokazało, że procent wymaganego marginesu wypłacalności działu ubezpieczeń na życie także nie wpływa znacząco na wysokość współczynnika penetracji działu ubezpieczeń na życie. Wielkość marginesu jest odgórnie ustaloną minimalną wysokością środków własnych, która ma gwarantować wypłacalność, zdolność do długoterminowego regulowania zobowiązań firmy ubezpieczeniowej. Można uznać, że zmienna determinuje rozwój rynku głównie po uwzględnieniu ubezpieczonych oraz udziału agentów w sprzedaży polis. Wielkość uzyskanej przez agentów składki przypisanej brutto jest w pewnym stopniu zależna od liczby ubezpieczonych. Ubezpieczenia na życie mogą bowiem kupować wyłącznie osoby fizyczne, a z tą grupą klientów współpracują głównie agenci ubezpieczeniowi. Otrzymane w wyniku estymacji zależności pokazują, że na rozwój rynku ubezpieczeń działu I wpływa spadek marginesu wypłacalności przy rosnącym udziale składki przypisanej brutto, generowanej przez agentów, oraz wzrost marginesu wypłacalności przy powiększającej się liczbie ubezpieczonych. Rosnącym składkom przypisanym brutto towarzyszy obowiązek tworzenia rezerw matematycznych (na podstawie których obliczana jest wysokość marginesu wypłacalności dla ubezpieczeń na życie). Przy niezmiennych wartościach pozostałych elementów pasywów powoduje to wzrost sumy bilansowej i zmniejszenie udziału kapitałów własnych, które muszą być zachowane w celu zapewnienia płynności zakładu ubezpieczeń.

W przypadku bezpośredniej analizy rezerw techniczno-ubezpieczeniowych firm trudniących się sprzedażą ubezpieczeń na życie można zauważyć, że zmienna ta determinuje wielkość współczynnika penetracji. Jednoznacznie można stwierdzić, że występuje relacja pomiędzy wzrostem rezerw i rozwojem rynku ubezpieczeń zabezpieczających zdrowie i życie. Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe są

bowiem środkami, które mają za zadanie zapewnienie pełnego pokrycia bieżących oraz przyszłych zobowiązań wynikających z zawartych umów ubezpieczenia.²⁸⁷ Zatem więcej rezerw bezpośrednio wynika ze zwiększania sprzedaży polis, co jest efektem ożywienia rynku ubezpieczeń na życie wynikającego także z możliwości jakościowego rozwoju przy korzystnej sytuacji finansowej sektora.

W badaniu uwzględnione zostały także wskaźniki koncentracji rynku. Analizie poddane zostały składki przypisane brutto z największych trzech, pięciu oraz dziesięciu firm ubezpieczeniowych działu *life* jako procent całkowitej składki przypisanej brutto w sektorze krajowym analizowanego działu. Wyniki estymacji pokazały, że przy uwzględnieniu koncentracji w którejkolwiek postaci, determinuje ona współczynnik penetracji działu ubezpieczeń na życie przy uwzględnieniu zatrudnienia, liczby ubezpieczonych oraz umów. Ubezpieczeni oraz zawierane przez nich umowy wraz z koncentracją w pozytywny sposób wpływają na współczynnik penetracji. Większy udział składki przypisanej brutto u najlepiej działających ubezpieczycieli na życie bezpośrednio przekłada się na prężniej rozwijający się rynek. Badanie pokazało też, że na rosnący współczynnik penetracji może wpływać malejąca koncentracja, ale wyłącznie przy uwzględnieniu obniżającego się zatrudnienia. Taka relacja może wskazywać na fakt większego rozproszenia rynku i braku wyraźnie dominujących firm ubezpieczeń na życie.

Ostatnią grupą analizowanych zmiennych są cechy strukturalne rynku ubezpieczeń na życie. W badaniu uwzględnione zostały: liczba firm, udział firm oraz oddziałów firm zagranicznych na rynku krajowym, wskaźnik udziału w ubezpieczeniach na życie, poziom zatrudnienia, liczba ubezpieczonych i umów ubezpieczenia, wskaźniki zatrudnienia do liczby firm i liczby ubezpieczonych do zatrudnienia oraz udział generowanej składki przypisanej brutto przez pracowników, pośredników (także w podziale na agentów i brokerów) do całkowitej składki przypisanej brutto uzyskanej w ubezpieczeniach na życie.

²⁸⁷<https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1558,pojecie.html> [dostęp: 07.02.2019]

Analizując otrzymane wyniki modeli panelowych, wyraźnie widzimy, że na współczynnik penetracji²⁸⁸ nie mają wpływu takie zmienne, jak liczba firm ani udziały firm oraz oddziałów firm zagranicznych na rynku krajowym. Okazuje się, że na rozwój rynku ubezpieczeń na życie nie wpływa fakt większej czy mniejszej liczby ubezpieczycieli. Niezwykle istotny jest jednak udział w ubezpieczeniach na życie, który pokazuje udział ubezpieczeń na życie w rynku. Im większy jest udział działu *life*, tym dostrzegamy dynamiczniejszy rozwój tej części sektora ubezpieczeniowego. Większy udział oznacza bowiem większą świadomość ekonomiczną i ubezpieczeniową. Społeczeństwa chętniej wykupują ubezpieczenia na życie, a tym samym stymulują rozwój rynku. Na podstawie estymacji można także zauważyć, że na wskaźnik penetracji wpływa malejące zatrudnienie, a co za tym idzie, generowane przez pracowników oraz pośredników składki przypisane brutto oraz zwiększająca się liczba ubezpieczonych. Oznaczałoby to, że bardziej dojrzałe rynki ubezpieczeniowe działu I charakteryzują się powszechnym zawieraniem umów ubezpieczenia na życie i zdrowie, ale nie są przesycane zatrudnieniem w sektorze. Lepiej rozwinięte rynki nie zatrudniają zbyt wielu pracowników, co może ograniczać ponoszone koszty i pozytywnie wpływać na poprawę kondycji finansowej firm, która w następnej kolejności pozwala na inwestowanie w nowe produkty, kanały sprzedaży, szkolenia. Na rynkach rozwiniętych można też zauważyć lepiej działającą sprzedaż produktów przez Internet, co także wpływa na ograniczanie zatrudnienia. Zmienną, która natomiast rośnie w podobnym tempie, co współczynnik penetracji, jest wskaźnik liczby ubezpieczonych do zatrudnienia. Okazuje się zatem, że nie jest najważniejsze, ilu faktycznie jest ubezpieczonych czy zatrudnionych, ale wzajemny stosunek tych dwóch stron rynku. Rynek ubezpieczeń na życie będzie stabilnie rósł w momencie, gdy zachowana zostanie odpowiednia relacja zatrudnionych do osób wykupujących produkty ubezpieczeń na życie.

²⁸⁸ Bednarczyk, T. H. (2011). Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń, *Wiadomości ubezpieczeniowe*, 4, s. 86-87

4.3.2. Analiza determinant rozwoju rynku ubezpieczeń majątkowych

Analiza determinant współczynnika penetracji działu ubezpieczeń majątkowych opracowana została na podstawie modeli panelowych.²⁸⁹ Pierwszą grupą analizowanych zmiennych są zmienne makroekonomiczne. W badaniu uwzględniono produkt krajowy brutto per capita, stopę bezrobocia, inflację oraz wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego.

Wyniki estymacji pokazują, że produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca determinuje współczynnik penetracji działu *non life*. Zaobserwowano zbliżone tempo zmian PKB per capita oraz rozwoju rynku ubezpieczeń majątkowych. Nie należy zapominać, że składnikami obydwu zmiennych jest produkt krajowy brutto, co może bezpośrednio wpływać na obserwowaną zależność. Z drugiej jednak strony, wzrost PKB na mieszkańca oznacza między innymi wzrost zamożności społeczeństwa, która przekłada się często na większy stan majątku obywateli, ale też rozwój branż napędzających ubezpieczenia majątkowe takich jak transport czy budownictwo. Większa zamożność oraz rozwój przedsiębiorstw, posiadanie przez podmioty wartościowych nieruchomości i ruchomości skłania ku zabezpieczaniu dobytku na wypadek zdarzeń niepożądanych. Efekt ten może być także potęgowany istnieniem w dziale *non life* ubezpieczeń obowiązkowych, na przykład ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych. Rozwój transportu będzie zatem bezpośrednio wiązał się ze zwiększaniem składki przypisanej brutto w sektorze ubezpieczeń majątkowych. Społeczeństwa lepiej rozwinięte charakteryzują się także większą świadomością ekonomiczną i ubezpieczeniową, co także wpływa na rozwój rynku ubezpieczeniowego działu II.

W przypadku stopy bezrobocia także zaobserwowany został wpływ na współczynnik penetracji. Tutaj zauważono jednak przeciwny kierunek zmian. Oznacza to, że na rozwijający się rynek ubezpieczeń majątkowych wpływa spadek stopy bezrobocia. Rozrost działalności gospodarczej umożliwia większe

²⁸⁹ Wyniki estymacji znajdują się w aneksie: Tabela 117., Tabela 118., Tabela 119., Tabela 120., Tabela 121., Tabela 122., Tabela 123., Tabela 124., Tabela 125., Tabela 126., Tabela 127., Tabela 128., Tabela 129., Tabela 130., Tabela 131., Tabela 132., Tabela 133.

zatrudnienie, a spadek liczby osób bezrobotnych wiąże się z rozwojem kraju. Społeczeństwo, w którym większość osób aktywnych zawodowo podejmuje pracę, jest bogatsze. W związku z tym mają większe zasoby finansowe na zakup majątku oraz wykup umów ubezpieczenia. Obserwowaną zależność można zatem uznać za w pełni poprawną ekonomicznie.

Zharmonizowany wskaźnik cen konsumpcyjnych w niedużym stopniu wpływa na rozwój rynku ubezpieczeń majątkowych. Wpływ inflacji zaobserwowany został wyłącznie w przypadku dołączenia takich zmiennych, jak liczba polis, zatrudnienie oraz generowana składka przypisana brutto przez pracowników oraz pośredników (agentów i brokerów) w części ubezpieczeń *non life*. Na rozwój rynku wpływa spadek wskaźnika cen konsumpcyjnych. Aby inflacja wywarła pozytywne oddziaływanie na rynek ubezpieczeń działu II, towarzyszyć mu powinny wzrost liczby wykupywanych umów oraz zatrudnienia. Wzrost siły nabywczej pieniądza wiąże się ze zmianami cen na rynku. Może to skłaniać do nabywania majątku oraz chęci jego zabezpieczania. Większy popyt na produkty ubezpieczeniowe może też oddziaływać na wzrost zatrudnienia w sektorze. Analiza pokazała jednak, że w warunkach malejącej inflacji rośnie wyłącznie udział sprzedaży brokerów ubezpieczeniowych, podczas gdy sprzedaż pracowników bezpośrednich oraz agentów maleje. Może być to sygnałem, że podczas spadku HICP rośnie sprzedaż ubezpieczeń majątkowych, wykupywanych przez przedsiębiorstwa, a nie gospodarstwa domowe i osoby fizyczne (które najczęściej współpracują z agentami bądź zawierają umowy kanałem directowym). Spadek inflacji może skłaniać ku inwestycjom, a te mogą wiązać się z zakupem umów ubezpieczenia.

Ostatnią badaną zmienną makroekonomiczną jest wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego. Okazuje się, że na rozwój rynku ubezpieczeń majątkowych wpływa spadek wielkości rynku pośrednictwa finansowego w sytuacji ogólnego spadku liczby firm na rynku, ale wzrostu udziału firm oraz oddziałów zagranicznych firm ubezpieczeniowych. Oznacza to, że uczestniczenie w krajowym rynku ubezpieczycieli zagranicznych napędza wzrost współczynnika penetracji działu II. Możliwe, że wejście na krajowy rynek nowych firm, wprowadzających innowacyjne, niedostępne wcześniej produkty

ubezpieczeniowe,²⁹⁰ powoduje większe zainteresowanie zakupem ubezpieczeń. Zależność taka zauważona została przy rosnącym udziale sprzedaży brokerów ubezpieczeniowych, co znów mogłoby sugerować, że w takich warunkach gospodarczych częściej od gospodarstw domowych reagują przedsiębiorstwa.

Drugą grupą zmiennych niezależnych, które zostały poddane analizie, są zmienne sektorowe działu ubezpieczeń majątkowych. W badaniu uwzględniono wskaźniki ROE i ROA, procent wymaganego marginesu wypłacalności, wysokość rezerw techniczno-ubezpieczeniowych oraz koncentrację rynku trzech, pięciu oraz dziesięciu największych firm, liczonych jako ich udział w całkowitej składce przypisanej brutto działu *non life* w danym kraju.

W badaniu wpływu stopy zwrotu z kapitału własnego zauważono, że wskaźnik determinuje wysokość współczynnika penetracji działu ubezpieczeń majątkowych. Estymacja pokazała, że wzrost ROE powoduje rozwój rynku ubezpieczeń działu II. Wzrost rentowności, większy zysk ze sprzedanych ubezpieczeń oznacza korzystniejszą kondycję finansową w sektorze (umożliwiającą inwestycje w produkty i kanały dystrybucji), która bezpośrednio powoduje ożywienie rynku ubezpieczeń majątkowych.

W przypadku stopy zwrotu z aktywów zależność nie jest już tak jednoznaczna, jak przy stopie zwrotu z kapitału własnego. Zaobserwowano, że ROA oddziałuje na współczynnik penetracji ubezpieczeń działu II wyłącznie w sytuacji, gdy uwzględnione są jednocześnie obydwa wskaźniki rentowności (ROA i ROE). Nie zauważono samodzielnego wpływu ROA na rozwój rynku ubezpieczeniowego. Gdy analizowane są jednak obydwa rentowności, okazuje się, że na rozwój rynku ubezpieczeń *non life* wpływa wzrost stopy zwrotu z kapitału własnego oraz spadek stopy zwrotu z aktywów. Taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku stałego zysku i malejącym udziale kapitałów własnych w sumie bilansowej sektora. Podczas gdy w trakcie tworzenia przedsiębiorstwa ubezpieczeniowego kapitały

²⁹⁰ Bednarczyk, T. H. i Jańska, A. (2016). Innowacje produktowe i procesowe w obszarze ubezpieczeń majątkowych dla osób fizycznych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H–Oeconomia*, 49(4), s. 47

własne odgrywają pierwszorzędną rolę, ponieważ warunkują rozpoczęcie działalności,²⁹¹ tak w dalszych etapach prowadzenia działalności ich udział w bilansie może się zmniejszać ze względu na pozyskiwanie coraz większej ilości kapitałów obcych. Więcej bardziej doświadczonych i stabilniej funkcjonujących ubezpieczycieli przekłada się na rozwój rynku ubezpieczeń majątkowych, ponieważ przy większym doświadczeniu zakłady ubezpieczeń mają już środki na rozwój jakościowy, a nie wyłącznie finansowy, który będzie charakteryzował firmy o mniejszej praktyce na rynku.

Analiza wpływu procentu wymaganego marginesu wypłacalności w części rynku ubezpieczeń majątkowych pokazała, że zmienna w różny sposób oddziałuje na sektor w zależności od uwzględnianych różnych zmiennych strukturalnych. W sytuacji dołączenia udziału w składce przypisanej brutto sprzedaży bezpośredniej, oraz pośredników (agentów i brokerów) okazuje się, że margines wypłacalności pozytywnie wpływa na współczynnik penetracji. Rosnący udział sprzedaży bezpośredniej i agentów oraz malejący brokerów towarzyszy wzrostowi marginesu i rozwojowi rynku. Efekt ten może być zauważany w przypadku obliczania wartości marginesu na podstawie składki. Większa wartość sprzedaży kreuje sytuacje, w których musi istnieć zabezpieczenie w formie odpowiedniej wysokości marginesu wypłacalności. Z drugiej strony, po uwzględnieniu w badaniu udziału firm i oddziałów zagranicznych firm ubezpieczeniowych na rynku krajowym okazuje się, że na wzrost współczynnika penetracji wpływa spadek marginesu. Rosnący udział ubezpieczycieli zagranicznych stymuluje rozwój całego rynku, ale może oznaczać sytuację, w której nowo pojawiające się firmy nie wypłacały jeszcze odszkodowań i świadczeń w kraju. W tej sytuacji, przy obliczeniu wysokości marginesu na podstawie przeciętnej rocznej kwoty odszkodowań i świadczeń, margines ten może maleć.

Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe są niezwykle ważną kategorią w bilansie zakładów ubezpieczeń. Mają zapewnić wypłacalność w sytuacji obowiązku wypłat zobowiązań ubezpieczeniowych. Zauważony został silniejszy wpływ zmiennej po uwzględnieniu w badaniu ROE. Występuje zależność współczynnika penetracji

²⁹¹ Bednarczyk, T. H. (2001). Specyfika kapitałów w przedsiębiorstwach ubezpieczeniowych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia*, 35, s. 144

i rosnących rezerw techniczno-ubezpieczeniowych przy włączeniu rosnącej stopy zwrotu z kapitału własnego. W oparciu o wcześniejsze analizy potwierdza to, że występuje zależność pomiędzy wzrostem sprzedaży, obowiązkiem zwiększania na ten cel rezerw i rozwojem rynku ubezpieczeń majątkowych, także w sensie jakościowym. Przy uwzględnieniu ROA zależności te nie są już tak jednoznaczne, co potwierdzałoby wysnute wcześniej wnioski dotyczące zależności pomiędzy stopami zwrotu z kapitału własnego oraz z aktywów.

Ostatnimi zmiennymi sektorowymi wykorzystanymi w modelach panelowych była koncentracja trzech, pięciu oraz dziesięciu największych firm ubezpieczeniowych *non life*, liczonych jako ich składki przypisane brutto do całkowitej składki przypisanej brutto w sektorze. Wyniki estymacji jednoznacznie pokazały, że koncentracja rynku nie wpływa pozytywnie na jego rozwój. Silna koncentracja rynku powoduje spadek współczynnika penetracji, co oznacza hamowanie wzrostu rozwoju. Jak pokazało badanie, rynek ubezpieczeń majątkowych lepiej rozwija się w warunkach większej konkurencji. Zakłady ubezpieczeń prowadzą wtedy szersze działania mające na celu pozyskanie klientów, co stymuluje funkcjonowanie sektora.

Trzecią grupą analizowanych zmiennych są cechy struktury rynku ubezpieczeń działu II. W badaniu uwzględniono liczbę firm, udział firm zagranicznych na rynku krajowym, udział oddziałów firm zagranicznych na rynku krajowym, zatrudnienie, liczbę polis, wskaźnik zatrudnienia do liczby firm oraz udział składki przypisanej brutto generowanej przez bezpośredni kanał sprzedaży oraz pośredników, także w podziale na agentów i brokerów ubezpieczeniowych.

Estymacja pokazała, że na współczynnik penetracji ubezpieczeń działu II zatrudnienie nie ma bezpośredniego wpływu. Nie jest ważne, jak wiele osób zatrudnianych jest do sprzedaży. Istotne jest jednak, jaka jest struktura sprzedaży. Okazuje się, że najsilniej stymulujący jest dla rynku wysoki udział sprzedaży brokerów ubezpieczeniowych, a następnie, już w mniejszym stopniu, agentów. Brokerzy często pozyskują znaczących, dużych klientów, przedsiębiorstwa, którzy zabezpieczają duże ryzyka. Podstawą działalności agentów jest natomiast sprzedaż

dużej liczby drobnych produktów ubezpieczeniowych. Rynek ubezpieczeń majątkowych w większym stopniu stymulowany jest poprzez pozyskiwanie jednorazowo większych składek niż wielu małych, co dodatkowo potwierdza negatywny wpływ liczby polis. Rynek pobudzany jest przez oddziały zagranicznych ubezpieczycieli, jednak mnogość zakładów ubezpieczeń nie jest czynnikiem pozytywnie wpływającym na rozwój. Z połączeniu z wynikiem analizy koncentracji należałoby uznać, że najlepszym rozwiązaniem dla rynku jest umiarkowana liczba konkurencyjnych zakładów ubezpieczeń, na którym widać rosnący udział oddziałów zagranicznych ubezpieczycieli, gdzie żaden nie przejmuje większości rynku.

4.3.3. Analiza determinant rozwoju całego rynku ubezpieczeniowego

Ostatnim etapem wyłonienia determinant rynków ubezpieczeniowych jest analiza całych rynków, bez podziału na dział *life* i *non life*. Na podstawie tabel z wynikami estymacji, określone zostały zmienne wpływające na rozwój rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej.²⁹²

W grupie analizowanych zmiennych makroekonomicznych były: produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca, stopa bezrobocia, inflacja oraz wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego.

W przypadku produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca zauważona została zależność tożsama z zależnościami analizowanymi dla poszczególnych działów ubezpieczeń. Współczynnik penetracji całego rynku zmienia się w podobnym tempie, co PKB per capita. Jednoznacznie pokazuje to, że wzrost gospodarczy państwa pobudza rynek ubezpieczeniowy. Kraje lepiej rozwinięte charakteryzują się większym rozwojem branż produkcyjnych i usługowych, większą zamożnością społeczeństwa oraz lepszą świadomością ekonomiczną. Te czynniki bezpośrednio wpływają na większą sprzedaż produktów ubezpieczeniowych.

²⁹² Tabele zaprezentowane zostały w aneksie: Tabela 134., Tabela 135., Tabela 136., Tabela 137., Tabela 138.

Analizując stopę bezrobocia oraz inflację, nie widzimy, aby wyraźnie wpływały one na rozwój całego rynku ubezpieczeń. Jeśli uwzględnić wielkość rynku pośrednictwa finansowego, widać, że jest to zmienna determinująca rozwój rynku, lecz na podstawie otrzymanych wyników nie da się postawić oczywistych wniosków dotyczących zależności. Prawdopodobnie spowodowane jest to odmienną specyfiką ubezpieczeń działu I oraz działu II i na podstawie analizy całego rynku nie da się wysnuć jednoznacznych wniosków, dotyczących ich wpływu na rozwój.

Wyniki estymacji zmiennych sektorowych, to jest wskaźników ROE, ROA, procentu wymaganego marginesu wypłacalności oraz wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, pokazują, że analiza całego rynku, bez podziału na dział *life* i *non life* nie niesie za sobą możliwości wnioskowania statystycznego. Można uznać, że stopa zwrotu z kapitału własnego, stopa zwrotu z aktywów oraz margines dla całego rynku ubezpieczeniowego nie są zmiennymi, które wpływają na współczynnik penetracji. Jedynie rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe są zmienną, która istotnie zależy od rozwoju całego rynku ubezpieczeń. Wynika to z faktu, że wysokość utrzymywanych rezerw wiąże się bezpośrednio z wysokością pozyskanej składki przypisanej i nie ma na nie wpływu specyfika danych produktów ubezpieczeniowych. Co za tym idzie, wzrost rezerw techniczno-ubezpieczeniowych, wynikających z rosnącej składki przypisanej brutto, powodowana jest przez wzrost rynku ubezpieczeń w krajach Unii Europejskiej.

Badając zmienne strukturalne, to jest całkowitą liczbę firm na rynku krajowym, wskaźnik składki przypisanej brutto do całkowitego zatrudnienia w sektorze, liczby zatrudnienia całkowitego, zatrudnionych pracowników etatowych oraz pośredników, wskaźniki zatrudnienia całkowitego do liczby firm, liczby pracowników etatowych do liczby firm i liczby pośredników do liczby firm oraz składek przypisanych brutto generowanych przez kanał direct, pośredników oraz agentów i brokerów ubezpieczeniowych, można potwierdzić wniosek, że nie można wnioskować statystycznych zależności na cały rynek ubezpieczeniowy. Okazuje się, że także w przypadku tych zmiennych nie widać wyraźnych wpływów na współczynnik penetracji. Jedyną zauważalną zależnością jest oddziaływanie liczby

pośredników na rozwój. Potwierdzałoby to zauważoną przez ustawodawców rangę pośredników ubezpieczeniowych, jaką jest „odgrywanie głównej roli w rozpowszechnianiu produktów ubezpieczenia”²⁹³ i wspieranie rozwoju rynków ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej.

4.4. Weryfikacja efektywności metodą DEA

Dzięki modelom panelowym udało się jednoznacznie potwierdzić istotność statystyczną produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca. Prowadzi to do drugiego kroku, czyli do oceny efektywności rynków z wykorzystaniem metody analizy efektywności Data Envelopment Analysis (DEA).

Badanie pozwoliło na realizację szóstego celu dysertacji, czyli **analizę efektywności modeli rynków ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej z wykorzystaniem metody analizy efektywności DEA** (Cel 6.) oraz weryfikację trzeciej hipotezy pomocniczej mówiącej, że **podział rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej ze względu na ich efektywność tożsamy jest z modelami funkcjonowania gospodarki rynkowej, to jest: anglosaskim, nadreńskim i skandynawskim (H₃).**

Drugim etapem analizy jest wykorzystanie metody analizy DEA, czyli nieparametrycznej liniowej metody oceny efektywności podmiotów. Należy do grupy metod o charakterze benchmarkingowym. Oznacza to, że pozwala na ocenę efektywności badanych podmiotów (nazywanych w metodzie jednostkami decyzyjnymi (DMU – ang. Decision Making Units), w porównaniu do krzywej efektywności wzorcowej. Dzięki tej metodzie można określić, które z badanych podmiotów nie osiągają efektywności leżących na krzywej.²⁹⁴ W tym przypadku mówi się o nieefektywności technicznej, która zwiększa się proporcjonalnie do odległości od krzywej. Jednostki decyzyjne mogą zatem przyjąć wskaźniki efektywności z przedziału [0;1], gdzie 0 oznacza brak efektywności, a 1 efektywność wzorcową, leżącą na

²⁹³ Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, s. 1

²⁹⁴ Ji, Y. B. i Lee, C. (2010). Data envelopment analysis in Stata. *The Stata Journal*, 10(2), s. 267.

krzywej efektywności wzorcowej.²⁹⁵ Danymi wejściowymi (nakładem) w badaniu jest PKB per capita, wyłoniony jako jednoznacznie istotny w modelach panelowych. Nakładem został produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca, ponieważ jest miarą wielkości gospodarki państwa. Danymi wyjściowymi (efektem) jest współczynnik penetracji dla odpowiedniego działu ubezpieczeń (stosunek składki przypisanej brutto do produktu krajowego brutto). Wykorzystano dane roczne z lat 2010-2015. Badanie ogranicza się do określenia efektywności działu I oraz II. Nie jest liczona efektywność całych rynków ubezpieczeniowych ze względu na otrzymane wyniki badania determinant. W badaniu wykorzystany został model jednoczynnikowy, co jest dobrym wstępem do rozpoczęcia badań rynku całej Unii Europejskiej, jednak z drugiej strony może być ograniczeniem, ponieważ analiza nie uwzględnia wpływu więcej niż jednej zmiennej na efektywność rynków. Kolejnym ograniczeniem jest także brak dostępności pełnych szeregów danych w przypadku kilku obserwacji. Ogólną postać funkcyjną zaprezentowano poniżej:

$$ET_{ik} = \frac{\sum u_j Y_j}{\sum v_k X_k}$$

Gdzie dla działu ubezpieczeń *life*:

ET_{ik} – efektywność rynku ubezpieczeń *life*;

ik – numer badanego podmiotu, przyjmuje wartości od 1 do 28, oznacza kolejne kraje Unii Europejskiej w latach 2000-2015;

u_j – waga j -ego dla efektu;

Y_j – efekt;

$$Y = [\text{Wsk_Penetracji_Life_OECD, IE}]$$

v_k – waga k -tego dla nakładu;

X_k – nakład;

$$X = [\text{PKB_per_capita_ES}]$$

²⁹⁵ Porębski, D. (2017). Próba zastosowania metody DEA w ocenie efektywności zakładów ubezpieczeń działu II, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 500, s. 124-125.

$$ET_{ik} = \frac{\sum u_j Y_j}{\sum v_k X_k}$$

Dla działu ubezpieczeń *non life*:

ET_{ik} – efektywność rynku ubezpieczeń *non life*;

ik – numer badanego podmiotu, przyjmuje wartości od 1 do 28, oznacza kolejne kraje Unii Europejskiej w latach 2000-2015;

u_j – waga j-ego dla efektu;

Y_j – efekt;

$$Y = [\text{Wsk_Penetracji_Non_life_OECD,IE}]$$

v_k – waga k-tego dla nakładu;

X_k – nakład;

$$X = [\text{PKB_per_capita_ES}]$$

Do analizy efektywności rynków ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej wykorzystany został pakiet statystyczny Stata.

4.4.1. Badanie efektywności rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej

W badaniu efektywności metodą DEA uwzględniono wyłącznie dwie zmienne. Produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca wykorzystany został jako nakład, efektem jest współczynnik penetracji odpowiedniego działu. Założono bowiem, że efektywność rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej można scharakteryzować na podstawie rozwoju państwa. Przedstawione wyniki (Tabela 41., Tabela 42.) prezentują zatem relację między analizowanymi zmiennymi.

Otrzymane efektywności struktur rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej pozwoliły na podzielenie państw na grupy, od efektywnych, poprzez mniej efektywne i najmniej efektywne. Na tej podstawie jesteśmy w stanie określić, czy modele funkcjonowania gospodarki rynkowej (anglosaski, nadreński, skandynawski²⁹⁶) bezpośrednio korespondują i mają wpływ na kształt i strukturę modeli rynków ubezpieczeniowych. Modele gospodarki rynkowej są szeroko opisane w literaturze. Przeprowadzona analiza efektywności krajów Unii Europejskiej pozwoliła na zaobserwowanie, czy modele gospodarki rynkowej wpływają na kształt modelu rynków ubezpieczeniowych.

W literaturze ekonomicznej można odnaleźć charakterystykę czterech podstawowych modeli funkcjonowania gospodarki rynkowej, to jest: anglosaskiego, nadreńskiego, skandynawskiego oraz japońskiego. Identyfikowane są poprzez pewne rozróżniające je cechy, dzięki którym istnieje możliwość opisanie zasad funkcjonowania jednostek funkcjonujących w państwach (przedsiębiorstw, gospodarstw domowych) według ogólnych reguł opisujących dany model gospodarki rynkowej.

Model anglosaski (nazywany też amerykańskim bądź hollywoodzkim²⁹⁷) reprezentowany jest przede wszystkim przez Stany Zjednoczone, Wielką Brytanię,

²⁹⁶ Model japoński został pominięty ze względu na badanie wyłącznie krajów Unii Europejskiej.

²⁹⁷ Chodubski, A. (2012). Wartości globalizacyjna w rzeczywistości kulturowej Europy Wschodniej, *Eastern Review*, 1, s. 30

Kanadę, Irlandię czy Nową Zelandię.^{298 299} Opiera się on na koncepcji liberalnej. Oznacza to, że podstawą funkcjonowania państw modelu anglosaskiego jest utrzymywanie i ochrona wolności osobistej (zarówno w sferze ekonomicznej, jak i politycznej oraz kulturalnej). Jakikolwiek przymus czy regulacje ze strony państwa są natomiast ograniczane do minimum. Państwo nie pełni znaczących funkcji opiekuńczych, jego rola ogranicza się do kwestii bezpieczeństwa i praworządności.³⁰⁰ Główną cechą charakterystyczną modelu jest orientacja na dominującą rolę rynku. Duże znaczenie ma dla gospodarki posiadany pieniądz i majątek. Najważniejszym rynkiem w sektorze finansowym jest rynek kapitałowy,³⁰¹ mniejszą rolę odgrywa tam system bankowy. Sośród banków najważniejsze są banki inwestycyjne, a banki komercyjne zajmują się wyłącznie bieżącą obsługą działalności operacyjnej przedsiębiorstw.³⁰² Gospodarstwa domowe w marginalnym stopniu przechowują oszczędności w formie depozytów bankowych, korzystają za to z funduszy inwestycyjnych i papierów wartościowych. Można uznać, że są to główne sposoby przechowywania dodatkowych środków finansowych.³⁰³ Państwa należące do modelu anglosaskiego to kraje typowo wolnorynkowe.³⁰⁴ Zauważalna jest duża konkurencyjność rynku. Występuje na nim wiele różnorodnych instytucji finansowych, które są najczęściej wysoko wyspecjalizowane.³⁰⁵ W przypadku modelu anglosaskiego dodatkowo mówi się o komercjalizacji wszystkich dziedzin życia, promowane jest indywidualne podejście do odpowiedzialności jednostek rynku za ich funkcjonowanie. Co istotne,

²⁹⁸ Atkinson, A. B. i Leigh, A. (2010). The distribution of top incomes in five Anglo-Saxon countries over the twentieth century, Discussion paper series // Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, No. 493

²⁹⁹ Zielenkiewicz, M. (2013). Miejsce krajów Europy Środkowej i Wschodniej we współczesnych modelach kapitalizmu, *Przegląd Zachodniopomorski*, XXVIII (LVII) 3(2), s. 375-389

³⁰⁰ Drelich-Skulska, B. (2012). Rola państwa w kształtowaniu zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii na przełomie XX i XXI wieku, *Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego*, 31, s. 199-214

³⁰¹ Konopczak, M. (2009). Efektywność kanału finansowego a wygładzanie konsumpcji w strefie euro i w Polsce, *Bank i Kredyt*, 40 (1), s.30

³⁰² Białek-Jaworska, A. i Nehrebecka, N. (2014). Rola kredytu bankowego w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995-2011, *Nauki o Finansach*, 3(20), s. 66

³⁰³ BRE Bank S.A. i Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych. (2005) *Integracja europejskiego rynku finansowego – Zmiana roli*, Zeszyty BRE Bank – CASE, Warszawa: CASE, s. 11-12

³⁰⁴ Jasiecki, K. (2014). Polska transformacja w perspektywie różnorodności kapitalizmu, *Ruch Socjologiczny*, 63(4), s. 45-66.

³⁰⁵ Klimiuk, Z. (2016). Modele systemów bankowych na świecie jako przejaw kultury organizacyjnej, *Drohiczyński Przegląd Naukowy Wielokulturowe Studia Drohiczyńskiego Towarzystwa Naukowego*, 8/2016, s. 165

docenia się w nim wszystkie dobra rynku, takie jak przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe, szkolnictwo, sektor zdrowia, kulturę czy religie.³⁰⁶

Model nadreński (nazywany też modelem europejskim) reprezentują między innymi Niemcy, Holandia, Austria, Szwajcaria oraz Francja.^{307 308} Będzie się charakteryzował liberalną gospodarką z ograniczoną ingerencją państwa. Działania na rynku będą w głównej mierze polegały na kształtowaniu warunków konkurencji oraz polityce społecznej. Model nadreński jest silnie skoncentrowany na systemie bankowym.³⁰⁹ Cechą charakterystyczną jest stawianie na równi zarówno sfery gospodarczej, jak i społecznej.³¹⁰ W państwach należących do modelu europejskiego zauważyć można nastawienie na własność prywatną, swobodę cen i konkurencji, stabilny pieniądz, wysoki poziom zatrudnienia, ale też szeroko rozwinięty sektor publiczny, silnie rozbudowany system świadczeń socjalnych,³¹¹ poglądy egalitarystyczne, nastawienie na uczestniczenie w życiu pracowniczym oraz społecznym. Najwyżej stawia się porządek gospodarczy. Opiera się on na konkurencyjnych rynkach, ale też na wymianie informacji i budowaniu porozumienia w celu osiągania długoterminowych celów gospodarczych i społecznych.³¹² Podsumowując, można powiedzieć, że modelem nadreńskim kierują trzy główne cele: osiągnięcie wysokiego poziomu dobrobytu gospodarczego, zabezpieczenie sprawnego, sprawiedliwego systemu pieniężnego i stabilnych cen, zapewnienie bezpieczeństwa oraz postępu społecznego.³¹³

³⁰⁶ Woś, J. (2001). Rynek i państwo w modelach współczesnej gospodarki rynkowej, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, LXIII(4), s. 173-191

³⁰⁷ Zielenkiewicz, M. (2013). Miejsce krajów Europy Środkowej i Wschodniej we współczesnych modelach kapitalizmu, *Przegląd Zachodniopomorski*, XXVIII (LVII) 3(2), s. 375-389

³⁰⁸ Crouch, C. (2006). Models of Capitalism, *New Political Economy*, 10(4), s. 440

³⁰⁹ Klimiuk, Z. (2016). Modele systemów bankowych na świecie jako przejaw kultury organizacyjnej, *Drohiczynski Przegląd Naukowy Wielokulturowe Studia Drohiczyńskiego Towarzystwa Naukowego*, 8/2016, s. 164

³¹⁰ Bombała, B. (2017). Chrześcijańska nauka społeczna a modele polityki społeczno-gospodarczej, *Nurt SVD*, 2, s. 417

³¹¹ Pachocka, M. (2012). Model kapitalizmu we Francji w świetle wybranych koncepcji badawczych, W: Osiński, J. (red.), *Kapitalizm czy kapitalizmy? Anatomia i ewolucja formacji*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, s. 392

³¹² Davis, S. (2009). The Anglo-Saxon vs. the Rhine Model of Capitalism, *The 4th Bi-Annual Cross-Border Post Keynesian Conference "Financial Crisis and Reform"*, USA: Buffalo State College, s. 1

³¹³ Woś, J. (2001). Rynek i państwo w modelach współczesnej gospodarki rynkowej, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, LXIII(4), s. 173-191

Model skandynawski reprezentowany jest między innymi przez Szwecję, Norwegię, Finlandię czy Danię.³¹⁴ Głównym celem, do którego dążą kraje skandynawskie, jest realizacja idei państwa dobrobytu. W krajach o tym modelu gospodarki najistotniejszy jest znaczący udział państwa w gospodarce oraz przyzwolenie na interwencje państwa na rynku. Państwo ma pełnić niejako rolę domu, który zrzesza całą rodzinę – społeczeństwo. Państwo ma za zadanie dbać o byt i bezpieczeństwo każdej jednostki. Cele społeczne mają dużo większą wagę niż cele ekonomiczne. Cechami wyróżniającymi model będą przede wszystkim wysokie podatki, niewielkie zróżnicowanie społeczne oraz prowadzone na szeroką skalę programy społeczne.³¹⁵ Dostrzegany jest także znaczący udział budżetu w produkcie krajowym brutto, rozwinięty sektor publiczny, wysokie zatrudnienie i relatywnie niskie bezrobocie. W modelu skandynawskim silnie rozbudowany system świadczeń socjalnych odgrywa pierwszorzędą rolę. Państwo ma w obowiązku zapewnianie obywatelom minimalnego dochodu, niezależnie od pozycji społecznej oraz sytuacji ekonomicznej i zdrowotnej, stara się zapewniać godne warunki każdemu człowiekowi.³¹⁶ Model opiera się na dobrobycie i godnym życiu społeczeństwa – umowach społecznych, tolerancji, szacunku dla mniejszości oraz równości społecznej.³¹⁷

Reprezentantami modelu japońskiego są Japonia i Korea Południowa, a także państwa Azji Południowo-Wschodniej.³¹⁸ Cechami odróżniającymi są autokratyzm oraz podporządkowanie państwu.³¹⁹ Odgrywają one kluczową rolę w gospodarce, zarówno w życiu ekonomicznym, jak i społecznym. W państwach o modelu japońskim występuje długookresowa polityka gospodarcza, która nie wyklucza jednak wolności gospodarczej przedsiębiorców. Jednak silnie rozwinięty sektor

³¹⁴ Zielenkiewicz, M. (2013). Miejsce krajów Europy Środkowej i Wschodniej we współczesnych modelach kapitalizmu, *Przegląd Zachodniopomorski*, XXVIII (LVII) 3(2), s. 375-389

³¹⁵ Timofeyeva, G. I Timofeyev, Y. (2010). Efficiency of State Social Policy in Russia, *Global Business & Economics Anthology*, 1(2), s. 218

³¹⁶ Benjaminsen, L. i Dyb, E. (2008). The Effectiveness of Homeless Policies–Variations among the Scandinavian Countries, *European Journal of Homelessness*, 2, s. 45-67

³¹⁷ Woś, J. (2001). Rynek i państwo w modelach współczesnej gospodarki rynkowej, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, LXIII(4), s. 173-191

³¹⁸ Zielenkiewicz, M. (2013). Miejsce krajów Europy Środkowej i Wschodniej we współczesnych modelach kapitalizmu, *Przegląd Zachodniopomorski*, XXVIII (LVII) 3(2), s. 375-389

³¹⁹ Jasiecki, K. (2014). Polska transformacja w perspektywie różnorodności kapitalizmu, *Ruch Socjologiczny*, 63(4), s. 45-66

prywatny stale współpracuje z ministerstwami i administracją gospodarczą.³²⁰ Charakterystyczny jest tu słabo rozwinięty sektor związków zawodowych, niskie zróżnicowanie dochodów oraz rozwinięty system ubezpieczeń społecznych dla bezrobotnych.³²¹ Państwo łączy założenia makroekonomiczne kraju z polityką przemysłową.³²² Działalność gospodarcza nastawiona jest w tych krajach głównie na eksport oraz innowacje, co skutkuje wysoką stopą inwestycji.^{323 324}

Tabela 41. prezentuje wyniki badania dla działu ubezpieczeń na życie. Zdecydowanie najefektywniejsze rynki na przełomie sześciu analizowanych lat mają Luksemburg oraz Irlandia. Odnosząc się do modeli funkcjonowania gospodarki rynkowej, można zauważyć, że europejscy przedstawiciele modelu anglosaskiego, czyli Irlandia i Wielka Brytania, ewidentnie zajmują pierwsze miejsca w rankingu efektywności działu ubezpieczeń *life*. W przypadku modeli nadreńskiego i skandynawskiego podział nie jest już tak wyraźny. Zauważyć można jednak, że od roku 2014 występuje tendencja do większej efektywności przedstawicieli modelu skandynawskiego (Dania, Szwecja, Finlandia) niż nadreńskiego (Niemcy, Holandia, Austria), a jedynym wyjątkiem jest Francja, która plasuje się tuż za państwami w modelu anglosaskim. W przypadku Polski widać, że wiele brakuje do poziomu efektywności krajów o najefektywniejszych rynkach ubezpieczeń życiowych, jednak na tle wszystkich państw należących do Unii Europejskiej, rokrocznie sytuuje się ona w pierwszej dziesiątce. Na podstawie wyników badania można zobaczyć, w których państwach występuje bezpośrednia relacja pomiędzy rozwojem gospodarczym a rozwojem rynku ubezpieczeń na życie.

³²⁰ Drelich-Skulska, B. (2012). Rola państwa w kształtowaniu zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii na przełomie XX i XXI wieku, *Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego*, 31, s. 199-214

³²¹ Timofeyeva, G. I Timofeyev, Y. (2010). Efficiency of State Social Policy in Russia, *Global Business & Economics Anthology*, 1(2), s. 218

³²² Devine, P. (1996). Competitiveness and the objectives of communities, *Competitiveness, Subsidiarity and Industrial Policy*, 1, s. 1-11

³²³ Woś, J. (2001). Rynek i państwo w modelach współczesnej gospodarki rynkowej, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, LXIII(4), s. 173-191

³²⁴ Luterek, A. (2018). Klasyfikacja krajów i prezentacja modeli rynku ubezpieczeniowego na podstawie wybranych wskaźników, *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa*, 6/2018, s. 15-16

Tabela 41. Wynik badania efektywności metodą DEA rynków ubezpieczeń działu *life*

	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	rank	theta	rank	theta	rank	theta	rank	theta	rank	theta	rank	theta
Austria	19	0.12	20	0.16	23	0.11	25	0.12	25	0.11	25	0.13
Belgia	9	0.25	11	0.37	8	0.31	12	0.27	13	0.24	12	0.27
Bułgaria	22	0.10	24	0.13	24	0.11	21	0.15	21	0.15	20	0.19
Chorwacja	18	0.12	19	0.18	19	0.14	18	0.18	19	0.17	17	0.22
Cypr	14	0.14	16	0.22	16	0.16	16	0.18	16	0.18	16	0.23
Czechy	11	0.20	14	0.30	13	0.23	13	0.27	14	0.24	15	0.23
Dania	27	0.00	10	0.39	9	0.30	8	0.36	8	0.33	8	0.42
Estonia	13	0.17	17	0.20	20	0.13	22	0.15	24	0.14	22	0.18
Finlandia	15	0.13	23	0.13	25	0.10	19	0.17	18	0.17	18	0.21
Francja	23	0.09	6	0.50	6	0.34	7	0.41	6	0.40	6	0.51
Grecja	26	0.08	22	0.14	21	0.12	23	0.13	23	0.14	23	0.17
Hiszpania	12	0.18	13	0.30	14	0.23	14	0.26	15	0.23	13	0.27
Holandia	17	0.12	15	0.22	18	0.15	20	0.17	22	0.14	24	0.14
Irlandia	2	0.72	1	1.00	2	0.85	2	0.91	2	0.88	2	0.78
Litwa	21	0.10	25	0.13	26	0.09	26	0.10	26	0.10	26	0.13
Luksemburg	1	1.00	2	0.90	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00
Łotwa	25	0.08	27	0.10	28	0.07	28	0.08	27	0.08	27	0.10
Malta	6	0.34	7	0.48	11	0.28	10	0.33	9	0.33	7	0.44
Niemcy	27	0.00	28	0.00	15	0.18	15	0.21	17	0.18	19	0.21
Polska	5	0.37	5	0.53	5	0.44	6	0.43	7	0.34	9	0.37
Portugalia	3	0.62	4	0.63	4	0.50	3	0.76	3	0.77	3	0.73
Rumunia	24	0.08	26	0.12	27	0.08	27	0.08	28	0.07	28	0.08
Słowacja	10	0.22	12	0.32	12	0.24	11	0.29	12	0.25	14	0.26
Słowenia	16	0.12	18	0.19	17	0.15	17	0.18	20	0.15	21	0.18
Szwecja	20	0.10	21	0.15	22	0.11	24	0.13	10	0.29	10	0.35
Węgry	8	0.27	9	0.40	10	0.28	9	0.33	11	0.29	11	0.30
Wielka Brytania	4	0.53	3	0.77	3	0.60	4	0.60	5	0.50	5	0.52
Włochy	7	0.34	8	0.43	7	0.32	5	0.47	4	0.55	4	0.69

Efektywność równa „0” oznacza brak jednej z analizowanych danych

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 42. Wynik badania efektywności metodą DEA rynków ubezpieczeń działu *non life*

	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	rank	theta	rank	theta	rank	theta	rank	theta	rank	theta	rank	theta
Austria	19	0.24	19	0.28	19	0.29	19	0.28	19	0.28	17	0.27
Belgia	21	0.21	22	0.25	23	0.27	20	0.27	18	0.28	24	0.22
Bułgaria	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00	1	1.00
Chorwacja	4	0.54	3	0.64	3	0.67	3	0.64	3	0.61	3	0.57
Cypr	16	0.29	13	0.35	12	0.38	11	0.39	9	0.42	9	0.40
Czechy	9	0.38	7	0.42	9	0.44	8	0.45	7	0.46	7	0.42
Dania	27	0.00	24	0.23	25	0.24	25	0.22	23	0.25	20	0.24
Estonia	7	0.43	11	0.38	7	0.45	5	0.51	5	0.50	4	0.51
Finlandia	25	0.14	26	0.16	26	0.16	26	0.18	26	0.20	26	0.19
Francja	17	0.28	16	0.33	15	0.35	14	0.33	13	0.34	13	0.34
Grecja	23	0.17	23	0.23	24	0.26	23	0.26	25	0.22	25	0.21
Hiszpania	13	0.32	10	0.40	10	0.44	9	0.41	10	0.42	11	0.40
Holandia	22	0.21	21	0.27	21	0.28	24	0.26	24	0.24	23	0.23
Irlandia	14	0.29	17	0.32	16	0.35	18	0.30	17	0.29	19	0.25
Litwa	12	0.32	15	0.34	17	0.33	17	0.31	16	0.29	16	0.29
Luksemburg	26	0.10	27	0.12	28	0.12	28	0.13	28	0.11	28	0.11
Łotwa	5	0.45	5	0.53	5	0.54	6	0.50	4	0.51	5	0.48
Malta	18	0.27	18	0.30	22	0.28	22	0.26	22	0.25	22	0.23
Niemcy	27	0.00	28	0.00	13	0.36	13	0.34	14	0.33	14	0.32
Polska	6	0.45	6	0.53	4	0.54	4	0.51	6	0.48	6	0.45
Portugalia	10	0.32	9	0.41	8	0.45	10	0.40	11	0.40	10	0.40
Rumunia	3	0.55	4	0.55	6	0.51	7	0.47	8	0.44	8	0.42
Słowacja	11	0.32	12	0.35	14	0.35	15	0.32	15	0.32	15	0.31
Słowenia	2	0.61	2	0.72	2	0.79	2	0.74	2	0.70	2	0.66
Szwecja	24	0.16	25	0.17	27	0.14	27	0.14	27	0.18	27	0.15
Węgry	8	0.40	8	0.42	11	0.43	12	0.38	12	0.37	12	0.36
Wielka Brytania	15	0.29	14	0.34	18	0.32	16	0.32	20	0.28	21	0.23
Włochy	20	0.22	20	0.27	20	0.28	21	0.26	21	0.26	18	0.25

Efektywność równa „0” oznacza brak jednej z analizowanych danych

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 42. przedstawia wyniki badania efektywności rynków ubezpieczeń majątkowych krajów Unii Europejskiej. Najwyższa efektywność zauważona została w krajach, które zdecydowanie nie należą do najsilniej rozwiniętych, czyli w Bułgarii, a następnie Słowenii i Chorwacji. Uwzględniając podział krajów ze względu na modele funkcjonowania gospodarki rynkowej, można zauważyć, że w krajach należących do modelu anglosaskiego (Irlandia i Wielka Brytania)

efektywność maleje. Przedstawiciele modelu nadreńskiego (Austria, Francja, Holandia i Niemcy) charakteryzują się dosyć niską efektywnością, jednak wyższą od tej w krajach o modelu anglosaskim. Reprezentanci skandynawskiego modelu gospodarki rynkowej mają ewidentnie najniższą efektywność z analizowanych trzech grup państw. Co ciekawe, analiza pokazała, że Luksemburg wykazuje się najniższą efektywnością rynku ubezpieczeń majątkowych. Polska także w przypadku działu ubezpieczeń *non life* wykazuje stosunkowo wysoką efektywność i plasuje się na maksymalnie szóstym miejscu w rankingu.

4.5. Podsumowanie

Analiza efektywności rynku ubezpieczeniowego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej rozpoczęła się od wyznaczenia determinant działu ubezpieczeń *life*, *non life* oraz całego rynku. W każdym przypadku sprawdzono wpływ zmiennych makroekonomicznych, sektorowych oraz strukturalnych na odpowiedni wskaźnik penetracji (Tabela 43., Tabela 44., Tabela 45.).

Tabela 43. Wpływ zmiennych makroekonomicznych na wskaźnik penetracji rynku ubezpieczeń działu I, II oraz całego rynku

Zmienna	Dział I	Dział II	Cały rynek
PKB per capita	(+)	(+)	(+)
Stopa bezrobocia	(-)	(-)	brak wpływu
Inflacja	(-) z zatrudnieniem i liczbą ubezpieczonych	(-) z liczbą polis, zatrudnieniem, SPB pracowników i pośredników	brak wpływu
Wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego	(+) z liczbą ubezpieczonych (-) ze wskaźnikiem life share oraz SPB pracowników i pośredników	(-) z liczbą firm i udziałem zagranicy oraz SPB pracowników i pośredników	jest wpływ, ale niejednoznaczny
Średnia długość życia	brak wpływu	-	-

Źródło: Opracowanie własne

Badanie zmiennych makroekonomicznych pokazało, że podstawowe wskaźniki rynkowe wpływają na rynek ubezpieczeń zarówno działu I, jak i II. Rozwój gospodarczy, malejąca stopa bezrobocia oraz malejąca inflacja, oraz idący za nimi rozwój przedsiębiorstw i wzrost zamożności społeczeństw krajów Unii Europejskiej, sprzyjają wzrostowi wskaźnika penetracji rynku obydwu działów. Wielkość rynku pośrednictwa finansowego także jest zmienną istotną statystycznie. W przypadku działu *life*, w zależności od okoliczności, może zarówno stymulować rynek do wzrostu, jak i go hamować. W zakresie działu II nie wykazano zależności pozytywnej. Średnia długość życia okazała się zmienną nieistotną statystycznie w oddziaływaniu na współczynnik penetracji działu I. Może to oznaczać, że w przypadku rynku ubezpieczeniowego największe znaczenie ma stan finansowy społeczeństwa, a nie cała gospodarka państwa. Analiza makroekonomicznych determinant wskaźnika penetracji całego rynku pokazała, że tylko PKB per capita wpływa jednoznacznie pozytywnie.

Tabela 44. Wpływ zmiennych sektorowych na wskaźnik penetracji rynku ubezpieczeń działu I, II oraz całego rynku

Zmienna	Dział I	Dział II	Cały rynek
ROE	(+) z liczbą umów	(+)	brak wpływu
ROA	(+) z liczbą umów	(-) z ROE	brak wpływu
Margines wypłacalności (% wymaganego)	(+) z liczbą ubezpieczonych (-) z SPB agentów	(+) z SPB pracowników i pośredników (-) z udziałem zagranicy w rynku krajowym	brak wpływu
Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe	(+)	(+) z ROE	(+)
Koncentracja 3, 5, 10	(+) z liczbą ubezpieczonych i liczbą umów (-) z zatrudnieniem	(-)	-

Źródło: Opracowanie własne

Analiza zmiennych sektorowych nie była już tak jednoznaczna, jak w przypadku zmiennych makroekonomicznych. Wpływ zmiennych w dużym stopniu wynikał ze specyfiki dwóch działów ubezpieczeń. W zakresie działu I zauważono wpływ zmiennych sektorowych, ale praktycznie tylko w sytuacji dołączenia do badania liczby umów bądź liczby ubezpieczonych (co realnie często w dużym stopniu pokrywa się ze sobą). Oznacza to, że na rozwój rynku ubezpieczeń *life* zauważalnie silnie wpływa realnie wykupywana liczba polis. Estymacje rynku ubezpieczeń majątkowych pokazały, że na rozwój tej części rynku ubezpieczeniowego nie tak duży wpływ mają sami ubezpieczeni, ale kondycja finansowa sektora. Tak jak w przypadku zmiennych makroekonomicznych, zmienne sektorowe nie determinują całego rynku ubezpieczeń (bez podziału na dział I i II).

Poddane badaniu zmienne sektorowe także pokazały różnice w charakterystykach działów I oraz II. Na współczynnik penetracji działu ubezpieczeń na życie mają przede wszystkim wpływ zatrudnienie, liczba ubezpieczonych, zawieranych umów oraz udział w rynku pośredników. Rozwój rynku wspierany jest zatem przez realnie zawierane umowy ubezpieczenia. Współczynnik penetracji ubezpieczeń majątkowych zależy głównie od struktury firm krajowych i zagranicznych oraz udziału pośredników w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Oznacza to, że rynek ubezpieczeń majątkowych wykazuje się większą konkurencyjnością i to ona stanowi podstawę wzrostu rozwoju rynku. Cały rynek determinowany natomiast jest przede wszystkim przez liczbę pośredników. Rynek ubezpieczeń jest jednak zbyt złożony, aby móc analizować go jako całość na podstawowych zmiennych.

Tabela 45. Wpływ zmiennych strukturalnych na wskaźnik penetracji rynku ubezpieczeń działu I, II oraz całego rynku

Zmienna	Dział I	Dział II	Cały rynek
Liczba firm	brak wpływu	(-)	brak wpływu
Udział firm zagranicznych na rynku krajowym	brak wpływu	brak wpływu	-
Udział oddziałów firm zagranicznych na rynku krajowym	brak wpływu	(+)	-
Life insurance share	(+)	-	-
Składka na pracownika	-	-	(+)
Zatrudnienie całkowite	(-)	brak wpływu	brak wpływu
Liczba pracowników etatowych	-	-	brak wpływu
Liczba pośredników	-	-	(+)
Liczba ubezpieczonych	(+)	-	-
Liczba umów ubezpieczenia	(+/-)	(-)	-
Zatrudnienie do liczby firm	(-)	brak wpływu	brak wpływu
Liczba pracowników do liczby firm	-	-	brak wpływu
Liczba pośredników do liczby firm	-	-	brak wpływu
Liczba ubezpieczonych do liczby zatrudnionych	(+)	-	-
Składka przypisana brutto generowana przez kanał direct	brak wpływu	brak wpływu	brak wpływu
Składka przypisana brutto generowana przez pośredników	(+)	brak wpływu	(+/-)
Składka przypisana brutto generowana przez agentów	(+/-)	(+/-)	(+/-)
Składka przypisana brutto generowana przez brokerów	(-)	(+)	brak wpływu

Źródło: Opracowanie własne

Analiza wyraźnie pokazała, jak różne są działy ubezpieczeń *life* i *non life*.³²⁵ W przypadku ubezpieczeń życiowych, które zawierane są najczęściej na wiele lat oraz charakteryzują się zazwyczaj wyższymi składkami ubezpieczeniowymi, duże znaczenie dla rozwoju rynku mają sami ubezpieczeni. To zawierane umowy ubezpieczenia napędzają rynek i powodują jego wzrost. W przypadku rynku ubezpieczeń majątkowych, w których podstawą działalności firm są ubezpieczenia obowiązkowe, nie mają już tak dużego znaczenia sami ubezpieczeni. Oczywiście rozwój działalności gospodarczej i zamożność społeczeństwa będą sprzyjały rozwojowi, ale okazuje się, że główną rolę w ożywianiu rynku pełnią przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe i ich kondycja finansowa. Tak duże różnice dzielące obydwie działy ubezpieczeń uniemożliwiają prowadzenie jednoznacznych badań na całym rynku. Prowadząc analizy, należy rozróżniać działy i brać pod uwagę ich odmienny charakter. Badanie pozwoliło jednak na potwierdzenie hipotezy pomocniczej, że rozwój rynku ubezpieczeniowego determinowany jest przez zmienne makroekonomiczne, sektorowe oraz strukturę rynku ubezpieczeniowego (H₂).

W badaniu efektywności, wykorzystującym metodę Data Envelopment Analysis (DEA), wzięto pod uwagę produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca (jako obraz rozwoju gospodarki) oraz współczynnik penetracji odpowiedniego działu ubezpieczeń (obrazujący rozwój rynku ubezpieczeń). Tak jak w przypadku analizy determinant, w badaniu zauważono różnice pomiędzy działami ubezpieczeń na życie i majątkowych. Zauważono pewne tendencje, mogące świadczyć o tym, że modele funkcjonowania gospodarki rynkowej są spójne z modelami rynków ubezpieczeniowych. Należy jednak mieć na uwadze, że sama relacja pomiędzy PKB a współczynnikiem penetracji nie daje informacji na temat wzrostu lub spadku któregośkolwiek ze wskaźników, a jest wyłącznie obrazem stosunku zmiennych wobec siebie. W ocenie autorki badania analiza nie wykazała przekonujących wyników, na podstawie których można byłoby uznać potwierdzenie postawionej hipotezy pomocniczej: podział rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej ze względu na ich efektywność tożsamy jest z modelami funkcjonowania gospodarki rynkowej, to jest: anglosaskim, nadreńskim i skandynawskim (H₃).

³²⁵ Czerwińska, T. (2013). Profil ryzyka portfela inwestycji zakładów ubezpieczeń w świetle nowych wymogów kapitałowych Solvency II, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (3), s. 10

Wnioski

W 2003 roku polski rynek ubezpieczeniowy traktowany był jako będący w najlepszym, dynamicznym okresie rozwoju, o którego dojrzałości w dużym stopniu świadczył rozkwit pośrednictwa ubezpieczeniowego. Akcentowanym mankamentem rynku było jednak niedoskonałe ustawodawstwo. Dodatkowo wskazywano także źródła zagrożeń dla rynku, takie jak niski poziom dochodów ludności oraz brak świadomości ubezpieczeniowej. Wejście Polski do Unii Europejskiej miało postawić przed rynkiem nowe wyzwania, konfrontację z innymi, bardziej rozwiniętymi rynkami.³²⁶

Praca miała za zadanie analizę determinant występowania na polskim rynku ubezpieczeniowym pośrednictwa ubezpieczeniowego. Autorka przeprowadziła kompleksową analizę determinant i efektywności rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej, skupiając się na determinantach oraz skuteczności pośrednictwa ubezpieczeniowego na rynku polskim. W pracy postawiono hipotezę główną zakładającą, że **możliwe jest określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w świetle kryteriów ekonomicznych**. W celu jej weryfikacji postawione zostały także pomocnicze hipotezy badawcze:

H₁ – Asymetria informacji i misselling odgrywają istotną rolę w procesie sprzedaży ubezpieczeń przez agentów ubezpieczeniowych i wpływają na skuteczność procesu pośrednictwa ubezpieczeniowego;

H₂ – Rozwój rynku ubezpieczeniowego determinowany jest przez zmienne makroekonomiczne, sektorowe oraz strukturę rynku ubezpieczeniowego;

H₃ – Podział rynków ubezpieczeniowych krajów Unii Europejskiej ze względu na ich efektywność tożsamy jest z modelami funkcjonowania gospodarki rynkowej, to jest: anglosaskim, nadreńskim i skandynawskim.

³²⁶ Holly, R. (2003). Perspektywy rozwoju polskiego rynku ubezpieczeniowego..., *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*.

Pierwsza hipoteza pomocnicza została potwierdzona. Badanie wyraźnie pokazało, że zarówno asymetria informacji, jak i misselling są zjawiskami powszechnie występującymi na rynku ubezpieczeniowym. Na podstawie analizy skarg skierowanych do Rzecznika Finansowego oceniono, że zjawisko missellingu jest zauważane i akcentowane przez klientów zakładów ubezpieczeń. Skargi nigdy nie będą jednak w pełni odzwierciedlać realnej sytuacji na rynku ubezpieczeniowym. Wszystkie z analizowanych składane były dopiero w momencie, gdy ubezpieczyciel z jakiegoś względu odmówił wypłaty świadczenia. Należy mieć na uwadze, że nie każda zawarta polisa kończy się wnioskiem o wypłatę, a wtedy klient nie ma świadomości, że umowa nie odpowiadała jego potrzebom i w przypadku zdarzenia nie chroniłaby go w oczekiwany sposób. W związku z powyższym, wiele ze sprzedanych polis, w których wystąpił misselling, nigdy nie zostało i nie zostanie wykrytych.

Badanie kwestionariuszowe potwierdziło, że agenci są skuteczni w zakresie prowadzonej działalności. Najczęściej udaje im się zawrzeć umowę ubezpieczenia podczas spotkania z klientem. Zaobserwowano również umiejętność utrzymania długoterminowej relacji pomiędzy stronami. Rozumiana w ten sposób skuteczność może jednak w dużej mierze wynikać właśnie ze zjawisk asymetrii informacji oraz missellingu. Na podstawie analizy dokumentów i badania ankietowego zauważono, że klienci często bezkrytycznie wierzą w słowa agentów i ufają ich wskazówkom. Bardzo często nie podejmują działań, mających na celu lepsze poznanie zawieranych umów ubezpieczenia. Ogólny wniosek z tej części badań jest dosyć pesymistycznym obrazem rynku ubezpieczeniowego. Wyraźnie widać, że klienci polskich zakładów ubezpieczeń w wielu aspektach nie wykazują się świadomością ubezpieczeniową. Jedynym jednoznacznie pozytywnym zachowaniem, które obserwowali badani agenci ubezpieczeniowi, było poszukiwanie odpowiednich dla siebie ubezpieczeń u różnych ubezpieczycieli. Deklarowana świadomość reprezentowanego przez agenta ubezpieczyciela oraz brak informacji od klienta o niezrozumieniu konstrukcji produktu ubezpieczeniowego nie są już tak oczywiste. Z jednej strony mogłoby to świadczyć o świadomości klientów i pełnej wiedzy, z drugiej jednak prawdopodobnie oznacza to brak zainteresowania i opieranie znajomości wykupionego ubezpieczenia wyłącznie na deklaracjach agenta. Potwierdzać by to mogły elementy dobitnie świadczące o braku świadomości klientów, to jest brak prób o charakteryzowanie ubezpieczyciela, a nawet brak większego zainteresowania samym

produktem ubezpieczeniowym (klienci nie proszą o dodatkowe materiały ani dodatkowy czas na zastanowienie przez zawarciem umowy) oraz zawieranie umów bez zapoznania się z nimi (nieczytanie umów oraz ogólnych warunków ubezpieczenia przed podpisaniem umowy). Badanie pokazało, że badani agenci ubezpieczeniowi nie zauważają zachowań swoich klientów, które mogłyby pomóc w redukowaniu asymetrii informacji na rynku ubezpieczeniowym.

Druga hipoteza pomocnicza, dotycząca determinant rozwoju rynku ubezpieczeniowego, także została potwierdzona. Zbadano, że podstawowe zmienne makroekonomiczne wpływają na rynek ubezpieczeń zarówno działu I, jak i II. Przede wszystkim rozwój gospodarczy, malejąca stopa bezrobocia oraz malejąca inflacja, oraz idący za nimi wzrost zamożności społeczeństw krajów Unii Europejskiej, determinują wzrost współczynnika penetracji rynku ubezpieczeń *life* i *non life*. Analiza zmiennych sektorowych nie była już tak jednoznaczna. Wpływ zmiennych w dużym stopniu wynikał ze specyfiki dwóch działów ubezpieczeń. W zakresie działu I zauważono wpływ zmiennych sektorowych, ale praktycznie tylko w sytuacji dołączenia do badania liczby umów bądź liczby ubezpieczonych. Oznacza to, że na rozwój rynku ubezpieczeń na życie zauważalnie silnie wpływają realnie wykupywane polisy. Estymacje rynku ubezpieczeń majątkowych pokazały, że na rozwój tej części rynku ubezpieczeniowego nie tak duży wpływ mają sami ubezpieczeni, ale kondycja finansowa sektora, która umożliwia działania mające na celu poprawę jakości oferowanych produktów i kanałów dystrybucji. Poddane badaniu zmienne sektorowe także pokazały różnice w charakterystykach działów I oraz II. Na współczynnik penetracji działu ubezpieczeń na życie mają przede wszystkim wpływ zatrudnienie, liczba ubezpieczonych, zawieranych umów oraz udział w rynku pośredników. Rozwój rynku wspierany jest zatem przez realnie zawierane umowy ubezpieczenia. Współczynnik penetracji ubezpieczeń majątkowych zależy głównie od struktury firm krajowych i zagranicznych oraz udziału pośredników w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Rynek ubezpieczeń majątkowych wykazuje się zatem większą konkurencyjnością i to ona stanowi podstawę wzrostu rozwoju rynku. Dodatkowo badanie wyraźnie pokazało, że rynek ubezpieczeń jest zbyt złożony, aby móc analizować go jako całość na podstawowych zmiennych. Zarówno w przypadku zmiennych makroekonomicznych, zmiennych sektorowych, jak i strukturalnych okazuje się, że nie determinują one całego rynku ubezpieczeń, bez podziału na działy. Analiza wyraźnie

pokazała, jak różne są działy ubezpieczeń *life* i *non life*. W przypadku ubezpieczeń życiowych, które zawierane są najczęściej na wiele lat oraz charakteryzują się zazwyczaj wyższymi składkami ubezpieczeniowymi, duże znaczenie dla rozwoju rynku mają sami ubezpieczeni. To zawierane umowy ubezpieczenia napędzają rynek i powodują jego wzrost. W przypadku rynku ubezpieczeń majątkowych, w których podstawą działalności firm są ubezpieczenia obowiązkowe, nie mają już tak dużego znaczenia sami ubezpieczeni. Oczywiście rozwój przedsiębiorstw oraz zamożność społeczeństwa będą napędzały rozwój, ale jak się okazuje, główną rolę w ożywianiu rynku pełnią same przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe i ich kondycja finansowa. Prowadząc analizy, należy rozróżniać działy i brać pod uwagę ich odmienny charakter.

Trzecia hipoteza pomocnicza nie została potwierdzona poprzez przeprowadzone badanie efektywności, wykorzystujące metodę Data Envelopment Analysis (DEA). Uwzględnienie wyłącznie produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca oraz współczynnika penetracji odpowiedniego działu ubezpieczeń okazało się niewystarczające do wyciągnięcia trafnych wniosków. Zauważone zostały różnice pomiędzy działami ubezpieczeń na życie i majątkowych, co potwierdza odmienną specyfikę dwóch grup ubezpieczeń. Można też zaobserwować pewne tendencje mogące świadczyć o tym, że modele funkcjonowania gospodarki rynkowej są spójne z modelami rynków ubezpieczeniowych, jednak ograniczenie analizy do relacji PKB i współczynnika penetracji nie daje bardzo istotnej informacji, jaką jest wzrost lub spadek któregośkolwiek ze wskaźników. Poziom oraz dynamika wzrostu gospodarki oraz rynku ubezpieczeń dałyby bardziej rzetelny obraz oddziaływania gospodarki na sektor ubezpieczeniowy.

Kompleksowo przeprowadzone badania pozwoliły także potwierdzić postawioną hipotezę główną pracy. Możliwe jest określenie determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w świetle kryteriów ekonomicznych. Badanie pokazało, że możliwe jest wyznaczenie determinant modelu rynków ubezpieczeniowych i modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce, opierając badanie na zmiennych makroekonomicznych i sektorowych. Analiza zmiennych wykazała, że podstawowe wskaźniki rynkowe, to jest inflacja, dochód rozporządzalny, PKB per capita, liczba ludności, stopa bezrobocia oraz sektorowe, czyli ROA, udział jednostek z dodatnim wynikiem finansowym netto, rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe i wskaźnik kosztów akwizycji, w znaczącym stopniu

determinują działalność prowadzoną przez pośredników ubezpieczeniowych w Polsce, zarówno na sprzedaż prowadzoną w dziale I, jak i II ubezpieczeń.

Zaprezentowana praca pozwoliła na wielowymiarowe badanie rynku ubezpieczeniowego. Nowatorskie podejście do problemu, opierające się nie tylko na rozważaniach teoretycznych i omawianiu przepisów prawa, ale uwzględniające badania statystyczne, może być dobrym punktem wyjścia do kolejnych, pogłębionych analiz sektora.

Załączniki

Załącznik 1. Ankieta do badania kwestionariuszowego

ANKIETA

Dzień dobry,

nazywam się Aleksandra Luterek i jestem doktorantką na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Pod kierunkiem prof. Teresy Czerwińskiej przygotowuję rozprawę doktorską na temat pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce. Ankieta skierowana jest do agentów ubezpieczeniowych działających na terytorium Polski.

Badanie jest anonimowe, a jego wyniki wykorzystane zostaną jedynie do celów mojej pracy.

Wypełnienie ankiety nie powinno zająć dłużej niż 10-15 minut.

Proszę o zaznaczenie odpowiedzi najlepiej oddających rzeczywistość.

Proszę także pamiętać, że nie ma odpowiedzi nieprawidłowych.

Aby rozpocząć ankietę proszę kliknąć w „Start”.

Dziękuję za pomoc.

Sprzedają których ubezpieczeń się Pani/Pan zajmuje?

- ☐ Dział I – Ubezpieczenia na życie
- ☐ Dział II – Pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe
- ☐ Dział I oraz Dział II

Jak często sprzedaje Pani/Pan ubezpieczenia z wymienionych grup? (Jeżeli nie zajmuje się Pani/Pan sprzedażą ubezpieczeń danej grupy proszę o zaznaczenie „Nie dotyczy”)

	Najczęściej sprzedawane (częściej niż 1 raz w tygodniu)	Często sprzedawane (raz w tygodniu)	Czasami sprzedawane (raz na miesiąc)	Rzadko sprzedawane (raz na kilka miesięcy)	Praktycznie nigdy nie sprzedawane (raz w roku lub rzadziej)	Nie dotyczy (nie zajmuję się sprzedażą tych ubezpieczeń)
Dział I						
Ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym						
Ubezpieczenia na życie						
Ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, jeśli są uzupełnieniem ubezpieczeń Działu I						
Ubezpieczenia rentowe						
Ubezpieczenia posagowe, zabezpieczenia dzieci						
Dział II						
Ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pojazdów mechanicznych regulowanych Ustawą o Ubezpieczeniach Obowiązkowych						
Ubezpieczenia casco pojazdów lądowych, z wyjątkiem pojazdów szynowych						
Ubezpieczenia szkód spowodowanych żywiołami, obejmujące szkody majątkowe spowodowane przez: ogień,						

eksplozję, burzę, inne żywioły, energię jądrową, obsunięcia ziemi lub tąpnięcia						
Ubezpieczenia pozostałych szkód majątkowych wywołanych przez np. kradzież, wandalizm, terroryzm, strajk						
Ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej ogólnej) nieujętej w grupach poprzednich, w tym w związku z prowadzoną działalnością i posiadanym mieniem, OC rolników						
Ubezpieczenia wypadku, w tym wypadku przy pracy i choroby zawodowej						
Ubezpieczenia podróżne						
Ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych, w tym: ryzyka utraty zatrudnienia, niewystarczającego dochodu, złych warunków atmosferycznych, utruty zysków, stałych wydatków ogólnych, nieprzewidzianych wydatków handlowych, utraty wartości rynkowej, utruty stałego źródła dochodu, pośrednich strat handlowych poza wyżej wymienionymi czy innych strat finansowych						
Ubezpieczenia						

szkód majątkowych niezawartych wcześniej, np. awarii maszyn, ryzyk budowlanych/montażowych						
Ubezpieczenia choroby						
Gwarancja ubezpieczeniowa lub Ubezpieczenia kredytu, w tym ogólnej niewypłacalności, kredytu eksportowego, spłaty rat, kredytu hipotecznego, kredytu rolniczego						
Ubezpieczenia mienia w transporcie						
Ubezpieczenia ochrony prawnej						
Ubezpieczenia żeglugi morskiej i śródlądowej, casco statków żeglugi morskiej, statków żeglugi śródlądowej, pojazdów szynowych, statków powietrznych lub Ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wszelkiego rodzaju, wynikającej z posiadania i użytkowania statków powietrznych, użytkowania statków żeglugi śródlądowej i statków morskich						

Czy w ciągu ostatniego roku zdarzyło się Pani/Panu, że:

	Bardzo często się to zdarza (100% - 81% przypadków)	Często się to zdarza (80% - 61% przypadków)	Czasem się to zdarza (60% - 41% przypadków)	Rzadko się to zdarza (40% - 21% przypadków)	Praktycznie nigdy się to nie zdarza (20% - 1% przypadków)	Nie dotyczy (Nie było takiej sytuacji)
--	---	---	---	---	---	--

Klient poszukiwał najlepszych dla niego ubezpieczeń u różnych ubezpieczycieli?						
Zaprezentowana przez Panią/Pana oferta zakończyła się zawarciem umowy?						
Oferowany przez Panią/Pana produkt ubezpieczeniowy nie był dopasowany do potrzeb klienta?						
Klient zawarł umowę, która nie w pełni odpowiadała jego potrzebom?						
Klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie umożliwiającym bezkosztową rezygnację?						
Klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie kiedy poniósłby związane z tym koszty?						
Klient zrezygnował z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej?						
Klient otwarcie poinformował o braku zrozumienia konstrukcji oferowanego produktu ubezpieczeniowego i poprosił o dodatkowe wyjaśnienia elementów umowy?						
Nie miała Pani/Nie miał Pan pewności co do udzielonej odpowiedzi na wątpliwości klienta?						
Klient poprosił o dodatkowy czas na zastanowienie						

przed zawarciem umowy aby np. skonsultować zakup ubezpieczenia z rodziną, znajomymi?						
Klient podpisał umowę bez czytania?						
Klient podpisał zapoznanie się z OWU bez zapoznania się z nimi?						
Klient poprosił o dodatkowe materiały zawierające informacje o produkcie (tj.np. karta produktu)?						
Klient nie był świadomy jakiego ubezpieczyciela Pani/Pan reprezentuje?						
Klient poprosił o scharakteryzowanie zakładu ubezpieczeń, którego ofertę Pani/Pan przedstawia?						
Klient wrócił do Pani/Pana po kolejne umowy ubezpieczenia?						
Klient poprosił o pomoc w procesie likwidacji szkody/przy złożeniu roszczenia?						
Klient złożył skargę do ZU w związku z zawartą z Panią/Panem umową ubezpieczenia?						

Na podstawie doświadczenia z ostatniego roku proszę określić ile czasu poświęca Pani/Pan na rozpoznanie potrzeb klienta?

	Bardzo dużo (powyżej 20 minut)	Dużo (około 15 minut)	Ani dużo, ani mało (około 10 minut)	Mało (około 5 minut)	Bardzo mało (miej niż 1 minutę, wyłącznie o tym wspominam)	Nie przeprowadzam analizy potrzeb
--	-----------------------------------	--------------------------	--	-------------------------	---	-----------------------------------

Przy zawieraniu nowej umowy ubezpieczenia						
Przy wznowieniu dotychczasowej umowy ubezpieczenia						

Ile średnio czasu poświęciła Pani/poświęcił Pan na przedstawienie oferty oraz wyjaśnienie zakresów ubezpieczeń oferowanych poszczególnemu klientowi w ostatnim roku? Proszę podać średni czas w minutach. min

Ilu klientów rocznie Pani/Pan obsługuje? Proszę podać przybliżoną liczbę klientów

Z jaką częścią klientów Pani/Pana współpraca trwa przynajmniej 2 lata?
Proszę o podanie przybliżonego procentowego udziału takich klientów

Jaka część Pani/Pana klientów ma zawartą więcej niż jedną umowę ubezpieczenia za Pani/Pana pośrednictwem? Proszę o podanie przybliżonego procentowego udziału takich klientów

Dział I

Na podstawie doświadczenia z ostatniego roku proszę wskazać z jakiego powodu klient postanawia zrezygnować z zawartej z Panią/Panem umowy ubezpieczenia?

	Najczęstsza przyczyna (100% - 81% przypadków)	Częsta przyczyna (80% - 61% przypadków)	Czasem podawana przyczyna (60% - 41% przypadków)	Rzadka przyczyna (40% - 21% przypadków)	Praktycznie nigdy nie podawana przyczyna (20% - 1% przypadków)	Nigdy nie podana przyczyna
Występowanie okresu karencji						
Za długi lub za krótki okres trwania umowy						
Nieodpowiedni zakres ubezpieczenia						
Niska suma ubezpieczenia						
Wysoka składka ubezpieczenia (cena)						
Wyłączenia i ograniczenia						
Warunki likwidacji, wykupu lub rezygnacji ubezpieczenia						
Uznanie umowy za niepotrzebną						
Znalezienie lepszej oferty ubezpieczenia						
Negatywne doświadczenia w obsłudze zgłaszanych zdarzeń						

Chęć wypłaty zainwestowanych środków						
Niski zysk z ubezpieczenia						
Wysokie ryzyko związane z ubezpieczeniem						
Wysokie koszty dodatkowe						

Częstszym sposobem zawarcia przez Panią/Pana umowy są:

- ☐ Umowy indywidualne
- ☐ Umowy grupowe
- ☐ Zbliżona liczba umów indywidualnych i grupowych

Jaka część klientów rezygnuje z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej? Proszę o podanie przybliżonego procentowego udziału takich klientów

Dział II

Jak często zawiera Pani/Pan umowy ubezpieczenia z poniżej wymienionymi podmiotami?

	Najczęściej (100% - 81% klientów)	Często (80% - 61% klientów)	Czasem (60% - 41% klientów)	Rzadko (40% - 21% klientów)	Praktycznie nigdy (20% - 1% klientów)	Nigdy (0% klientów)
Osoby fizyczne i gospodarstwa domowe						
Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą						
Instytucje rządowe i samorządowe						
Osoby prawne						

Metryka osoby ankietowanej

Płeć:

- ☐ Kobieta
- ☐ Mężczyzna

Wiek:

- ☐ 18 – 29 lat
- ☐ 30 – 39 lat
- ☐ 40 – 49 lat
- ☐ 50 – 59 lat
- ☐ 60 lat +

Wykształcenie oraz ukończony profil:

- ☐ Średnie
- ☐ Wyższe:
 - ☐ Licencjat
 - ☐ Inżynier
 - ☐ Magister

- ☐ Inne, jakie? _____

Profil wykształcenia: _____

Liczba lat pracy w zawodzie agenta ubezpieczeniowego:

- ☐ Do 2 lat
☐ 3 – 5 lat
☐ 6 – 10 lat
☐ 11 – 15 lat
☐ 16 – 20 lat
☐ 21 lat i więcej

Czy jest Pani/Pan zrzeszona/y w stowarzyszeniu pośredników ubezpieczeniowych?

- ☐ Tak, jakim? _____
☐ Nie

Zakład(y) Ubezpieczeń, który Pani/Pan reprezentuje: _____

Jak często szkoli się Pani/Pan, podnosi swoje kwalifikacje w związku z wykonywanym zawodem agenta ubezpieczeniowego? Proszę podać średnią liczbę godzin szkoleń w roku: _____

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, średnie przeciętne wynagrodzenie w III kwartale 2018 roku w Polsce wynosi około 4600zł brutto. Jak się ma wysokość Pani/Pana średniej miesięcznej prowizji do tej kwoty?

- ☐ Zdecydowanie wyższa
☐ Wyższa
☐ Zbliżona do średniej
☐ Niższa
☐ Zdecydowanie niższa

Główne województwo, w którym prowadzi Pani/Pan działalność związaną ze sprzedażą produktów ubezpieczeniowych:

- ☐ dolnośląskie
☐ kujawsko-pomorskie
☐ lubelskie
☐ lubuskie
☐ łódzkie
☐ małopolskie
☐ mazowieckie
☐ opolskie
☐ podkarpackie
☐ podlaskie
☐ pomorskie
☐ śląskie
☐ świętokrzyskie
☐ warmińsko-mazurskie
☐ wielkopolskie
☐ zachodniopomorskie

Główne miejsce, w którym prowadzi Pani/Pan działalność związaną ze sprzedażą produktów ubezpieczeniowych:

- ☐ Wieś
☐ Miasto do 10 tys. Mieszkańców
☐ Miasto 11 – 50 tys. Mieszkańców
☐ Miasto 51 – 100 tys. Mieszkańców
☐ Miasto 101 – 500 tys. Mieszkańców
☐ Miasto ponad 500 tys. Mieszkańców

Aneks

Tabela 46. Profil wykształcenia ankietowanych

		Częstość	Procent			Częstość	Procent
Ważne	administracja	17	2.3	Ważne	inżynier materiałowy	1	0.1
	agrolotnik	1	0.1		inżynier środowiska	1	0.1
	agrotechnik	1	0.1		konstruktor maszyn roboczych	1	0.1
	analityk medyczny	1	0.1		leśnictwo	1	0.1
	architektura	1	0.1		matematyka	8	1.1
	automatyk	2	0.3		mechanik	11	1.5
	bezpieczeństwo wewnętrzne	1	0.1		medyczne	8	1.1
	bibliotekoznawstwo	1	0.1		mundurowe	1	0.1
	biologia	2	0.3		muzyk	2	0.3
	budownictwo	6	0.8		ochrona środowiska	2	0.3
	chemia	4	0.5		ogólne	37	5.0
	dietetyk	1	0.1		ogrodnictwo	3	0.4
	doradca zawodowy	1	0.1		pedagogika	26	3.5
	dziennikarstwo	4	0.5		politologia	8	1.1
	ekonometria	1	0.1		prawnicze	26	3.5
	ekonomiczne	119	15.9		programista	3	0.4
	ekonomika	3	0.4		psychologia	3	0.4
	elektroenergetyk	2	0.3		resocjalizacja i aktywizacja społeczna	1	0.1
	elektronik	4	0.5		rolnicze	12	1.6
	elektryk	6	0.8		socjologia	4	0.5
	energetyk	1	0.1		techniczne	109	14.6
	europaistyka	1	0.1		technolog	2	0.3
	filologia	9	1.2		technolog żywności	1	0.1
	finanse	34	4.6		transport	4	0.5
	fizyka	1	0.1		turystyka	3	0.4
	gastronomia	5	0.7		turystyka i rekreacja	3	0.4
	geodeta	1	0.1		ubezpieczenia	7	0.9
	geograf	5	0.7		weterynaria	1	0.1
	handel	4	0.5		wychowanie fizyczne	6	0.8
	historia	3	0.4		zarządzanie	41	5.5
	humanista	25	3.3		zawodowe	5	0.7
	iberystyka	1	0.1		zootechnik	2	0.3
	informacja naukowa	1	0.1		Ogółem	618	82.7
	informatyk	6	0.8	Braki danych		129	17.3
				Ogółem		747	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 47. Godziny szkoleń ankietowanych

		Częstość	Procent			Częstość	Procent
Ważne	0	5	0.7	Ważne	70	13	1.7
	2	3	0.4		72	1	0.1
	3	2	0.3		75	3	0.4
	4	4	0.5		80	19	2.5
	5	8	1.1		90	6	0.8
	7	1	0.1		96	1	0.1
	8	2	0.3		100	84	11.2
	10	23	3.1		105	1	0.1
	12	7	0.9		110	2	0.3
	15	21	2.8		120	24	3.2
	18	2	0.3		130	1	0.1
	19	1	0.1		140	1	0.1
	20	54	7.2		145	1	0.1
	21	1	0.1		150	25	3.3
	24	7	0.9		160	1	0.1
	25	15	2.0		175	1	0.1
	30	63	8.4		180	4	0.5
	32	2	0.3		200	25	3.3
	35	2	0.3		208	1	0.1
	36	1	0.1		250	5	0.7
	40	57	7.6		256	1	0.1
	42	1	0.1		300	4	0.5
	45	2	0.3		350	2	0.3
	48	1	0.1		360	1	0.1
	50	99	13.3		400	2	0.3
	52	1	0.1		416	1	0.1
	55	3	0.4		500	3	0.4
	58	1	0.1		800	1	0.1
	60	31	4.1		Ogółem	655	87.7
	65	1	0.1	Braki danych		92	12.3
				Ogółem		747	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 48. Reprezentowane zakłady ubezpieczeń - liczba wskazań

ZU	Liczba wskazań	ZU	Liczba wskazań
AEGON TU na ŻYCIE S.A.	6	AXA FRANCE VIE S.A. (oddział w Polsce)	1
ALLIANZ ŻYCIE POLSKA S.A.	75	AXA UBEZPIECZENIA TUiR S.A.	99
AVIVA TUŃŻ S.A.	159	Česká pojišťovna a.s. (oddział w Polsce) (Marka handlowa: Proama)	69
AXA ŻYCIE TU S.A.	18	CHUBB EUROPEAN GROUP LIMITED Sp. z o. o. (oddział w Polsce)	1
CALI EUROPE S.A. (oddział w Polsce)	2	COLONNADE INSURANCE SOCIETE ANONYME (oddział w Polsce)	1
CARDIF POLSKA S.A.	2	COMPENSA TU S.A. (Vienna Insurance Group)	143
COMPENSA TU na ŻYCIE S.A. (Vienna Insurance Group)	39	CONCORDIA POLSKA TUW	43
CONCORDIA CAPITAL S.A.	21	CREDENDO - SHORT-TERM EU RISKS ÚVEROVÁ POJIŠŤOVNA S.A. (oddział w Polsce)	1
GENERALI ŻYCIE T.U. S.A.	41	D.A.S. TU OCHRONY PRAWNEJ S.A.	11
INTER-ŻYCIE POLSKA S.A.	10	ERGO HESTIA S.A.	151
MACIF ŻYCIE TUW	13	EULER HERMES S.A.	5
METLIFE TUŃŻiR S.A.	3	EUROPA S.A.	1
NATIONALE-NEDERLANDEN TUŃŻ S.A.	11	GENERALI TU S.A.	129
OPEN LIFE TU ŻYCIE S.A.	1	GOTHAER TU S.A.	115
PKO ŻYCIE TU S.A.	2	INTER POLSKA S.A.	50
POCZTOWE TUŃŻ S.A.	2	INTERRISK TU S.A. (Vienna Insurance Group)	104
PRAMERICA ŻYCIE TUiR S.A.	4	KUKE S.A.	2
PREVOIR - VIE GROUPE PREVOIR S.A. (oddział w Polsce)	8	LIBERTY SEGUROS, COMPANIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A. (oddział w Polsce)	2
PRUDENTIAL INTERNATIONAL ASSURANCE PLC S.A. (oddział w Polsce)	14	LINK4 TU S.A.	96
PZU ŻYCIE SA	30	Lloyd's Insurance Company SA/NV (oddział w Polsce)	3
SIGNAL IDUNA ŻYCIE POLSKA TU S.A.	6	LLOYD'S POLSKA Sp. z o.o. (Society of Lloyd's Oddział w Polsce)	20
The Prudential Assurance Company Limited sp. z o.o. (oddział w Polsce)	7	NATIONALE-NEDERLANDEN TU S.A.	1
UNIQA TU na ŻYCIE S.A.	18	POCZTOWE	3
VIENNA LIFE TU na ŻYCIE S.A. (Vienna Insurance Group)	6	PZU S.A.	172
"BALCIA INSURANCE" SE SPÓŁKA EUROPEJSKA (oddział w Polsce)	46	SALTUS TUW	1
AEGON Ubezpieczenia Majątkowe	2	SIGNAL IDUNA POLSKA TU S.A.	9
ALLIANZ POLSKA S.A.	224	STEWART TITLE LIMITED Sp. z o.o. (oddział w Polsce)	1
ATRADIUS CREDIT INSURANCE N.V. S.A. (oddział w Polsce)	1	TUW	21
ATRADIUS CREDITO Y CAUCION S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A. (oddział w Polsce)	2	TUZ TUW	57
Avanssur S.A. (oddział w Polsce)	4	UNIQA TU S.A.	84
AVIVA TU OGÓLNYCH S.A.	124	WARTA S.A.	181
AXA FRANCE IARD S.A. (oddział w Polsce)	2	ZDROWIE S.A.	1
		Inny	13
		Ogółem	2494

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 49. Częstość sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez agentów ubezpieczeniowych Działu I

		na życie z UFK		na życie		wypadkowe i chorobowe		rentowe		posagowe, zabezpieczenia dzieci	
Sprzedawane		Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Ważne	Najczęściej (częściej niż 1 raz w tygodniu)	8	11.4	10	14.3	7	10.0	2	2.9	1	1.4
	Często (raz w tygodniu)	13	18.6	24	34.3	30	42.9	4	5.7	5	7.1
	Czasami (raz na miesiąc)	26	37.1	21	30.0	20	28.6	9	12.9	24	34.3
	Rzadko (raz na kilka miesięcy)	9	12.9	9	12.9	6	8.6	21	30.0	30	42.9
	Praktycznie nigdy (raz w roku lub rzadziej)	2	2.9	1	1.4	2	2.9	10	14.3	3	4.3
	Nie dotyczy	10	14.3	0	0	2	2.9	13	18.6	4	5.7
	Ogółem	68	97.1	65	92.9	67	95.7	59	84.3	67	95.7
Braki danych		2	2.9	5	7.1	3	4.3	11	15.7	3	4.3
Ogółem		70	100.0	70	100.0	70	100.0	70	100.0	70	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 50. Częstość sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez agentów ubezpieczeniowych Działu II

		OC ppm (UoUO)		OC pojazdów lądowych (bez szynowych)		szkody spowodowane przez żywyoty		pozostałe szkody majątkowe		OC ogólne (nieujęte w innych grupach)		wypadki (w tym w pracy i choroby zawodowe)		podrózne	
Sprzedawane		Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Ważne	Najczęściej	107	65.6	55	33.7	76	46.6	62	38.0	33	20.2	11	6.7	28	17.2
	Często	25	15.3	44	27.0	61	37.4	57	35.0	28	17.2	18	11.0	39	23.9
	Czasami	18	11.0	36	22.1	21	12.9	28	17.2	61	37.4	45	27.6	62	38.0
	Rzadko	7	4.3	13	8.0	2	1.2	10	6.1	22	13.5	46	28.2	26	16.0
	Praktycznie nigdy	1	0.6	3	1.8	0	0.0	3	1.8	9	5.5	14	8.6	4	2.5
	Nie dotyczy	4	2.5	10	6.1	1	0.6	1	0.6	6	3.7	25	15.3	1	0.6
	Ogółem	162	99.4	161	98.8	161	98.8	161	98.8	159	97.5	159	97.5	160	98.2
Braki danych		1	0.6	2	1.2	2	1.2	2	1.2	4	2.5	4	2.5	3	1.8
Ogółem		163	100.0	163	100.0	163	100.0	163	100.0	163	100.0	163	100.0	163	100.0
		ryzyk finansowych		szkody majątkowe niezawarte wcześniej, np. budowlane		choroby		gwarancje ubezpieczeniowe i ubezpieczenia kredytu		mienie w transporcie		ochrona prawna		OC żeglugi, pojazdów szynowych, statków powietrznych	
Sprzedawane		Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Ważne	Najczęściej	3	1.8	5	3.1	4	2.5	3	1.8	3	1.8	7	4.3	1	0.6
	Często	2	1.2	6	3.7	7	4.3	5	3.1	6	3.7	21	12.9	0	0
	Czasami	8	4.9	20	12.3	20	12.3	23	14.1	16	9.8	23	14.1	4	2.5
	Rzadko	36	22.1	45	27.6	37	22.7	14	8.6	50	30.7	38	23.3	13	8.0
	Praktycznie nigdy	51	31.3	46	28.2	38	23.3	47	28.8	47	28.8	33	20.2	35	21.5
	Nie dotyczy	58	35.6	37	22.7	54	33.1	67	41.1	37	22.7	32	19.6	106	65.0
	Ogółem	158	96.9	159	97.5	160	98.2	159	97.5	159	97.5	154	94.5	159	97.5
Braki danych		5	3.1	4	2.5	3	1.8	4	2.5	4	2.5	9	5.5	4	2.5
Ogółem		163	100.0	163	100.0	163	100.0	163	100.0	163	100.0	163	100.0	163	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 51. Częstość sprzedaży produktów ubezpieczeniowych Działu I przez agentów ubezpieczeniowych Działu I i II

		na życie z UFK		na życie		wypadkowe i chorobowe		rentowe		posagowe, zabezpieczenia dzieci	
Sprzedawane		Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Ważne	Najczęściej (częściej niż 1 raz w tygodniu)	18	3.5	13	2.5	24	4.7	0	0.0	3	0.6
	Często (raz w tygodniu)	33	6.4	65	12.6	77	15.0	6	1.2	11	2.1
	Czasami (raz na miesiąc)	107	20.8	214	41.6	190	37.0	48	9.3	72	14.0
	Rzadko (raz na kilka miesięcy)	123	23.9	164	31.9	137	26.7	107	20.8	164	31.9
	Praktycznie nigdy (raz w roku lub rzadziej)	110	21.4	31	6.0	46	8.9	160	31.1	156	30.4
	Nie dotyczy	102	19.8	10	1.9	17	3.3	154	30.0	88	17.1
	Ogółem	493	95.9	497	96.7	491	95.5	475	92.4	494	96.1
Braki danych		21	4.1	17	3.3	23	4.5	39	7.6	20	3.9
Ogółem		514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 52. Częstość sprzedaży produktów ubezpieczeniowych Działu II przez agentów ubezpieczeniowych Działu I i II

	Sprzedawane	OC ppm (UoUO)		OC pojazdów lądowych (bez szynowych)		szkody spowodowane przez żywyoty		pozostałe szkody majątkowe		OC ogólne (nieujęte w innych grupach)		wypadki (w tym w pracy i choroby zawodowe)		podrózne	
		Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Ważne	Najczęściej	285	55.4	201	39.1	270	52.5	232	45.1	148	28.8	55	10.7	115	22.4
	Często	79	15.4	107	20.8	134	26.1	137	26.7	119	23.2	99	19.3	155	30.2
	Czasami	57	11.1	87	16.9	69	13.4	89	17.3	121	23.5	160	31.1	149	29.0
	Rzadko	24	4.7	25	4.9	21	4.1	29	5.6	51	9.9	105	20.4	52	10.1
	Praktycznie nigdy	16	3.1	22	4.3	13	2.5	16	3.1	28	5.4	49	9.5	23	4.5
	Nie dotyczy	43	8.4	60	11.7	6	1.2	5	1.0	40	7.8	32	6.2	9	1.8
	Ogółem	504	98.1	502	97.7	513	99.8	508	98.8	507	98.6	500	97.3	503	97.9
Braki danych		10	1.9	12	2.3	1	0.2	6	1.2	7	1.4	14	2.7	11	2.1
Ogółem		514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0
	Sprzedawane	ryzyk finansowych		szkody majątkowe niezawarte wcześniej, np. budowlane		choroby		gwarancje ubezpieczeniowe i ubezpieczenia kredytu		mienie w transporcie		ochrona prawna		OC żeglugi, pojazdów szynowych, statków powietrznych	
		Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Ważne	Najczęściej	14	2.7	20	3.9	22	4.3	10	1.9	10	1.9	27	5.3	3	0.6
	Często	20	3.9	39	7.6	67	13.0	35	6.8	29	5.6	30	5.8	4	0.8
	Czasami	72	14.0	100	19.5	135	26.3	62	12.1	79	15.4	95	18.5	8	1.6
	Rzadko	93	18.1	150	29.2	129	25.1	81	15.8	129	25.1	99	19.3	29	5.6
	Praktycznie nigdy	128	24.9	105	20.4	87	16.9	113	22.0	125	24.3	101	19.6	94	18.3
	Nie dotyczy	168	32.7	90	17.5	62	12.1	197	38.3	131	25.5	139	27.0	361	70.2
	Ogółem	495	96.3	504	98.1	502	97.7	498	96.9	503	97.9	491	95.5	499	97.1
Braki danych		19	3.7	10	1.9	12	2.3	16	3.1	11	2.1	23	4.5	15	2.9
Ogółem		514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0	514	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 53. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient poszukiwał najlepszych dla niego rozwiązań u różnych ubezpieczycieli? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	21	53	43	82	45	70	34	24	115	2	20	37	49	34	40	65
	%	45.7%	42.7%	32.6%	34.2%	22.8%	32.6%	33.7%	42.1%	31.8%	25.0%	42.6%	43.5%	44.5%	39.5%	26.5%	24.7%
Często się to zdarza	Liczebność	18	36	46	67	80	71	32	18	126	3	16	22	38	26	52	96
	%	39.1%	29.0%	34.8%	27.9%	40.6%	33.0%	31.7%	31.6%	34.8%	37.5%	34.0%	25.9%	34.5%	30.2%	34.4%	36.5%
Czasem się to zdarza	Liczebność	6	27	28	54	38	42	28	9	73	1	9	20	19	16	38	51
	%	13.0%	21.8%	21.2%	22.5%	19.3%	19.5%	27.7%	15.8%	20.2%	12.5%	19.1%	23.5%	17.3%	18.6%	25.2%	19.4%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	1	5	14	23	23	25	6	4	31	0	1	4	4	7	12	38
	%	2.2%	4.0%	10.6%	9.6%	11.7%	11.6%	5.9%	7.0%	8.6%	0.0%	2.1%	4.7%	3.6%	8.1%	7.9%	14.4%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	0	2	1	12	7	6	0	2	14	0	1	1	0	2	8	10
	%	0.0%	1.6%	0.8%	5.0%	3.6%	2.8%	0.0%	3.5%	3.9%	0.0%	2.1%	1.2%	0.0%	2.3%	5.3%	3.8%
Nie dotyczy	Liczebność	0	1	0	2	4	1	1	0	3	2	0	1	0	1	1	3
	%	0.0%	0.8%	0.0%	0.8%	2.0%	0.5%	1.0%	0.0%	0.8%	25.0%	0.0%	1.2%	0.0%	1.2%	0.7%	1.1%
Ogółem	Liczebność	46	124	132	240	197	215	101	57	362	8	47	85	110	86	151	263
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.00					0.00					0.00					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.15			0.00		-0.01			0.81		-0.19			0.00		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 54. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient poszukiwał najlepszych dla niego rozwiązań u różnych ubezpieczycieli? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności					Sprzedawany dział			
		Kobiet a	Mężczy zna	Zdecydo wanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydo wanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	122	121	34	38	64	56	52	19	22	55	31	45	72	18	53	174
	%	34.6%	31.6%	42.0%	32.8%	37.4%	29.5%	29.5%	36.5%	44.9%	36.4%	32.3%	25.6%	33.6%	26.1%	32.9%	33.9%
Często się to zdarza	Liczebność	122	125	30	41	57	55	64	21	12	39	26	75	76	20	62	168
	%	34.6%	32.6%	37.0%	35.3%	33.3%	28.9%	36.4%	40.4%	24.5%	25.8%	27.1%	42.6%	35.5%	29.0%	38.5%	32.7%
Czasem się to zdarza	Liczebność	70	82	11	24	34	43	39	3	12	35	25	32	45	18	33	102
	%	19.8%	21.4%	13.6%	20.7%	19.9%	22.6%	22.2%	5.8%	24.5%	23.2%	26.0%	18.2%	21.0%	26.1%	20.5%	19.9%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	26	39	3	9	11	27	14	7	3	16	10	15	14	11	7	48
	%	7.4%	10.2%	3.7%	7.8%	6.4%	14.2%	8.0%	13.5%	6.1%	10.6%	10.4%	8.5%	6.5%	15.9%	4.3%	9.4%
Praktyczn ie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	9	13	2	3	4	6	7	2	0	5	3	8	4	1	5	16
	%	2.5%	3.4%	2.5%	2.6%	2.3%	3.2%	4.0%	3.8%	0.0%	3.3%	3.1%	4.5%	1.9%	1.4%	3.1%	3.1%
Nie dotyczy	Liczebność	4	3	1	1	1	3	0	0	0	1	1	1	3	1	1	5
	%	1.1%	0.8%	1.2%	0.9%	0.6%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	1.0%	0.6%	1.4%	1.4%	0.6%	1.0%
Ogółem	Liczebność	353	383	81	116	171	190	176	52	49	151	96	176	214	69	161	513
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.66		0.28					0.11					0.24			
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.05	0.17	-0.09		0.01			-0.02		0.66			0.02		0.51	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 55. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient poprosił o scharakteryzowanie zakładu ubezpieczeń, którego ofertę agent przedstawia? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	0	1	2	8	2	3	3	2	5	0	2	0	3	0	4	4
	%	0.0%	0.8%	1.5%	3.4%	1.0%	1.4%	3.0%	3.5%	1.4%	0.0%	4.3%	0.0%	2.7%	0.0%	2.7%	1.5%
Często się to zdarza	Liczebność	2	5	2	6	12	11	4	1	11	1	2	2	6	1	5	12
	%	4.3%	4.1%	1.5%	2.5%	6.1%	5.2%	4.0%	1.8%	3.1%	12.5%	4.3%	2.4%	5.5%	1.2%	3.4%	4.6%
Czasem się to zdarza	Liczebność	7	11	14	19	10	15	8	2	34	2	4	10	15	10	5	17
	%	15.2%	9.0%	10.8%	8.0%	5.1%	7.0%	8.0%	3.5%	9.5%	25.0%	8.5%	12.2%	13.6%	11.6%	3.4%	6.5%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	12	9	15	29	17	21	15	3	43	0	4	11	13	7	16	31
	%	26.1%	7.4%	11.5%	12.2%	8.6%	9.9%	15.0%	5.3%	12.0%	0.0%	8.5%	13.4%	11.8%	8.1%	10.7%	11.8%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	13	50	51	103	86	87	34	23	160	1	18	38	46	28	58	117
	%	28.3%	41.0%	39.2%	43.5%	43.7%	40.8%	34.0%	40.4%	44.7%	12.5%	38.3%	46.3%	41.8%	32.6%	38.9%	44.7%
Nie dotyczy	Liczebność	12	46	46	72	70	76	36	26	105	4	17	21	27	40	61	81
	%	26.1%	37.7%	35.4%	30.4%	35.5%	35.7%	36.0%	45.6%	29.3%	50.0%	36.2%	25.6%	24.5%	46.5%	40.9%	30.9%
Ogółem	Liczebność	46	122	130	237	197	213	100	57	358	8	47	82	110	86	149	262
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.02					0.19					0.05					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.03		0.41			0.05		0.20			-0.03			0.36		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 56. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient poprosił o scharakteryzowanie zakładu ubezpieczeń, którego ofertę agent przedstawia? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	8	5	1	0	6	4	2	0	3	2	1	5	2	2	2	9
	%	2.3%	1.3%	1.3%	0.0%	3.6%	2.1%	1.1%	0.0%	6.1%	1.3%	1.0%	2.9%	0.9%	2.9%	1.3%	1.8%
Często się to zdarza	Liczebność	17	11	0	4	9	7	7	0	0	6	5	8	8	2	5	21
	%	4.9%	2.9%	0.0%	3.5%	5.4%	3.7%	4.0%	0.0%	0.0%	4.0%	5.2%	4.6%	3.8%	2.9%	3.2%	4.1%
Czasem się to zdarza	Liczebność	35	25	5	15	17	17	7	6	3	13	11	14	14	6	15	40
	%	10.1%	6.5%	6.3%	13.0%	10.1%	9.1%	4.0%	12.0%	6.1%	8.7%	11.3%	8.0%	6.6%	8.8%	9.6%	7.8%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	34	46	4	14	25	22	17	6	4	25	14	10	23	7	17	58
	%	9.8%	12.0%	5.0%	12.2%	14.9%	11.8%	9.6%	12.0%	8.2%	16.7%	14.4%	5.7%	10.9%	10.3%	10.8%	11.4%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	131	170	39	51	59	75	77	25	20	56	37	78	87	28	62	215
	%	37.9%	44.4%	48.8%	44.3%	35.1%	40.1%	43.5%	50.0%	40.8%	37.3%	38.1%	44.8%	41.2%	41.2%	39.5%	42.1%
Nie dotyczy	Liczebność	121	126	31	31	52	62	67	13	19	48	29	59	77	23	56	168
	%	35.0%	32.9%	38.8%	27.0%	31.0%	33.2%	37.9%	26.0%	38.8%	32.0%	29.9%	33.9%	36.5%	33.8%	35.7%	32.9%
Ogółem	Liczebność	346	383	80	115	168	187	177	50	49	150	97	174	211	68	157	511
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.12		0.07					0.20						0.99		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.02	0.54	-0.04		0.28			-0.05			0.19			0.01		0.72

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 57. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient nie był świadomy reprezentowanego przez agenta ubezpieczyciela? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	1	3	2	5	5	7	2	1	6	0	3	0	0	2	1	10
	%	2.2%	2.4%	1.5%	2.1%	2.5%	3.3%	2.0%	1.8%	1.7%	0.0%	6.5%	0.0%	0.0%	2.3%	0.7%	3.8%
Często się to zdarza	Liczebność	1	3	1	7	3	5	3	4	3	0	1	2	1	1	2	8
	%	2.2%	2.4%	0.8%	2.9%	1.5%	2.3%	3.0%	7.0%	0.8%	0.0%	2.2%	2.4%	0.9%	1.2%	1.3%	3.0%
Czasem się to zdarza	Liczebność	2	5	3	4	3	4	2	3	8	0	1	5	4	1	3	3
	%	4.3%	4.0%	2.3%	1.7%	1.5%	1.9%	2.0%	5.3%	2.2%	0.0%	2.2%	5.9%	3.7%	1.2%	2.0%	1.1%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	7	8	6	12	8	9	6	4	22	0	4	8	8	3	4	14
	%	15.2%	6.5%	4.6%	5.0%	4.0%	4.2%	5.9%	7.0%	6.1%	0.0%	8.7%	9.4%	7.3%	3.5%	2.7%	5.3%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	11	33	42	44	41	39	30	13	87	3	11	19	36	13	33	60
	%	23.9%	26.6%	32.3%	18.4%	20.7%	18.3%	29.7%	22.8%	24.0%	37.5%	23.9%	22.4%	33.0%	15.1%	22.0%	22.7%
Nie dotyczy	Liczebność	24	72	76	167	138	149	58	32	236	5	26	51	60	66	107	169
	%	52.2%	58.1%	58.5%	69.9%	69.7%	70.0%	57.4%	56.1%	65.2%	62.5%	56.5%	60.0%	55.0%	76.7%	71.3%	64.0%
Ogółem	Liczebność	46	124	130	239	198	213	101	57	362	8	46	85	109	86	150	264
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.11					0.26					0.02					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.12		0.00			0.01		0.73			-0.04			0.23		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 58. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient nie był świadomy reprezentowanego przez agenta ubezpieczyciela? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	7	9	1	2	6	4	3	0	3	4	2	4	3	0	5	11
	%	2.0%	2.3%	1.2%	1.7%	3.5%	2.1%	1.7%	0.0%	6.3%	2.6%	2.1%	2.3%	1.4%	0.0%	3.1%	2.1%
Często się to zdarza	Liczebność	5	10	1	3	2	6	3	3	1	2	4	2	3	1	6	8
	%	1.4%	2.6%	1.2%	2.6%	1.2%	3.2%	1.7%	5.9%	2.1%	1.3%	4.1%	1.1%	1.4%	1.5%	3.7%	1.6%
Czasem się to zdarza	Liczebność	9	8	1	5	3	5	3	2	1	3	3	5	3	0	5	12
	%	2.6%	2.1%	1.2%	4.3%	1.7%	2.6%	1.7%	3.9%	2.1%	2.0%	3.1%	2.9%	1.4%	0.0%	3.1%	2.3%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	20	19	3	9	13	10	6	2	1	11	8	7	12	4	12	25
	%	5.7%	4.9%	3.7%	7.8%	7.6%	5.3%	3.4%	3.9%	2.1%	7.3%	8.2%	4.0%	5.6%	5.9%	7.5%	4.9%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	75	96	19	27	43	42	39	15	9	34	21	37	54	16	35	121
	%	21.4%	25.0%	23.5%	23.3%	25.0%	22.2%	22.4%	29.4%	18.8%	22.5%	21.6%	21.1%	25.2%	23.5%	21.7%	23.6%
Nie dotyczy	Liczebność	234	242	56	70	105	122	120	29	33	97	59	120	139	47	98	335
	%	66.9%	63.0%	69.1%	60.3%	61.0%	64.6%	69.0%	56.9%	68.8%	64.2%	60.8%	68.6%	65.0%	69.1%	60.9%	65.4%
Ogółem	Liczebność	350	384	81	116	172	189	174	51	48	151	97	175	214	68	161	512
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.68		0.87					0.63						0.50		
Korelacja Spearmana	Istotność	0.04	0.32	-0.04		0.32			-0.03			0.34			-0.02		0.61

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 59. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient otwarcie poinformował o braku zrozumienia konstrukcji oferowanego produktu ubezpieczeniowego i poprosił o dodatkowe wyjaśnienia elementów umowy? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	1	1	0	4	1	2	1	2	2	0	2	1	0	0	1	3
	%	2.2%	0.8%	0.0%	1.7%	0.5%	0.9%	1.0%	3.6%	0.6%	0.0%	4.7%	1.2%	0.0%	0.0%	0.7%	1.1%
Często się to zdarza	Liczebność	1	8	5	13	9	13	5	5	13	0	1	3	10	3	4	15
	%	2.2%	6.6%	3.9%	5.5%	4.6%	6.1%	5.0%	9.1%	3.6%	0.0%	2.3%	3.6%	9.1%	3.5%	2.7%	5.7%
Czasem się to zdarza	Liczebność	8	19	10	39	13	32	13	5	38	1	2	15	17	14	16	25
	%	17.4%	15.6%	7.8%	16.4%	6.7%	15.1%	13.0%	9.1%	10.6%	12.5%	4.7%	17.9%	15.5%	16.3%	11.0%	9.5%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	9	24	30	51	37	35	21	10	84	1	8	16	29	18	27	53
	%	19.6%	19.7%	23.3%	21.4%	19.0%	16.5%	21.0%	18.2%	23.4%	12.5%	18.6%	19.0%	26.4%	20.9%	18.5%	20.1%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	13	40	59	73	80	74	42	18	131	3	16	29	30	31	58	103
	%	28.3%	32.8%	45.7%	30.7%	41.0%	34.9%	42.0%	32.7%	36.5%	37.5%	37.2%	34.5%	27.3%	36.0%	39.7%	39.0%
Nie dotyczy	Liczebność	14	30	25	58	55	56	18	15	91	3	14	20	24	20	40	65
	%	30.4%	24.6%	19.4%	24.4%	28.2%	26.4%	18.0%	27.3%	25.3%	37.5%	32.6%	23.8%	21.8%	23.3%	27.4%	24.6%
Ogółem	Liczebność	46	122	129	238	195	212	100	55	359	8	43	84	110	86	146	264
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.08					0.51					0.19					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.06			0.12		-0.03		0.36			-0.04			0.34		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 60. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient otwarcie poinformował o braku zrozumienia konstrukcji oferowanego produktu ubezpieczeniowego i poprosił o dodatkowe wyjaśnienia elementów umowy? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności					Sprzedawany dział			
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	3	4	2	1	2	2	0	0	0	0	2	4	1	0	1	6
	%	0.9%	1.1%	2.6%	0.9%	1.2%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	2.3%	0.5%	0.0%	0.6%	1.2%
Często się to zdarza	Liczebność	19	17	5	6	10	6	9	2	3	7	7	11	6	4	9	23
	%	5.5%	4.5%	6.4%	5.3%	5.9%	3.2%	5.1%	4.0%	6.5%	4.7%	7.4%	6.3%	2.8%	6.1%	5.6%	4.5%
Czasem się to zdarza	Liczebność	44	43	16	15	14	25	19	7	2	19	13	23	25	6	21	62
	%	12.7%	11.3%	20.5%	13.2%	8.3%	13.2%	10.9%	14.0%	4.3%	12.8%	13.7%	13.1%	11.7%	9.1%	13.0%	12.2%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	76	73	12	25	37	36	38	11	10	31	14	33	50	11	31	109
	%	21.9%	19.2%	15.4%	21.9%	21.9%	19.0%	21.7%	22.0%	21.7%	20.9%	14.7%	18.8%	23.4%	16.7%	19.3%	21.5%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	119	147	22	39	65	80	56	18	16	57	39	60	75	28	64	176
	%	34.3%	38.7%	28.2%	34.2%	38.5%	42.3%	32.0%	36.0%	34.8%	38.5%	41.1%	34.1%	35.0%	42.4%	39.8%	34.7%
Nie dotyczy	Liczebność	86	96	21	28	41	40	53	12	15	34	20	45	57	17	35	131
	%	24.8%	25.3%	26.9%	24.6%	24.3%	21.2%	30.3%	24.0%	32.6%	23.0%	21.1%	25.6%	26.6%	25.8%	21.7%	25.8%
Ogółem	Liczebność	347	380	78	114	169	189	175	50	46	148	95	176	214	66	161	507
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.80		0.34					0.73					0.86			
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.04	0.34	-0.05			0.17		-0.01			0.87			0.00		0.91

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 61. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient poprosił o dodatkowe materiały zawierające informacje o produkcie? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	1	2	7	9	5	9	3	0	10	2	1	2	1	2	5	12
	%	2.1%	1.6%	5.3%	3.8%	2.5%	4.2%	3.0%	0.0%	2.8%	25.0%	2.1%	2.4%	0.9%	2.3%	3.4%	4.6%
Często się to zdarza	Liczebność	7	13	8	21	14	24	7	3	28	1	8	5	11	7	8	24
	%	14.9%	10.5%	6.1%	8.9%	7.1%	11.2%	7.0%	5.3%	7.8%	12.5%	17.0%	5.9%	10.0%	8.1%	5.4%	9.1%
Czasem się to zdarza	Liczebność	8	21	28	40	36	30	16	10	77	1	11	16	20	18	20	49
	%	17.0%	16.9%	21.4%	16.9%	18.2%	14.0%	16.0%	17.5%	21.4%	12.5%	23.4%	18.8%	18.2%	20.9%	13.5%	18.6%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	12	24	26	59	57	49	36	6	87	0	9	21	28	15	33	72
	%	25.5%	19.4%	19.8%	24.9%	28.8%	22.8%	36.0%	10.5%	24.2%	0.0%	19.1%	24.7%	25.5%	17.4%	22.3%	27.4%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	8	47	50	74	54	63	24	27	117	3	12	25	37	32	60	68
	%	17.0%	37.9%	38.2%	31.2%	27.3%	29.3%	24.0%	47.4%	32.5%	37.5%	25.5%	29.4%	33.6%	37.2%	40.5%	25.9%
Nie dotyczy	Liczebność	11	17	12	34	32	40	14	11	41	1	6	16	13	12	22	38
	%	23.4%	13.7%	9.2%	14.3%	16.2%	18.6%	14.0%	19.3%	11.4%	12.5%	12.8%	18.8%	11.8%	14.0%	14.9%	14.4%
Ogółem	Liczebność	47	124	131	237	198	215	100	57	360	8	47	85	110	86	148	263
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.16					0.00					0.35					
Korelacja Spearmana	Istotność	0.00		0.94			0.05		0.22			0.02			0.54		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 62. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient poprosił o dodatkowe materiały zawierające informacje o produkcji? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobiet a	Mężcz yzna	Zdecydo wanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydo wanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	12	12	1	2	7	6	8	0	1	5	2	7	9	3	3	18
	%	3.4%	3.1%	1.2%	1.7%	4.1%	3.2%	4.6%	0.0%	2.1%	3.3%	2.1%	4.0%	4.2%	4.5%	1.8%	3.5%
Często się to zdarza	Liczebność	37	25	6	11	13	20	13	3	8	17	7	13	15	3	15	45
	%	10.6%	6.5%	7.4%	9.6%	7.6%	10.6%	7.4%	5.8%	16.7%	11.2%	7.4%	7.5%	7.0%	4.5%	9.2%	8.8%
Czasem się to zdarza	Liczebność	68	64	10	25	38	35	23	7	6	30	24	32	33	15	21	98
	%	19.4%	16.7%	12.3%	21.7%	22.1%	18.6%	13.1%	13.5%	12.5%	19.7%	25.3%	18.4%	15.4%	22.4%	12.9%	19.2%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	83	93	18	28	48	51	31	12	12	39	25	40	49	16	43	119
	%	23.7%	24.3%	22.2%	24.3%	27.9%	27.1%	17.7%	23.1%	25.0%	25.7%	26.3%	23.0%	22.9%	23.9%	26.4%	23.3%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	102	130	26	39	46	59	64	23	16	44	28	56	67	22	56	156
	%	29.1%	33.9%	32.1%	33.9%	26.7%	31.4%	36.6%	44.2%	33.3%	28.9%	29.5%	32.2%	31.3%	32.8%	34.4%	30.6%
Nie dotyczy	Liczebność	48	59	20	10	20	17	36	7	5	17	9	26	41	8	25	74
	%	13.7%	15.4%	24.7%	8.7%	11.6%	9.0%	20.6%	13.5%	10.4%	11.2%	9.5%	14.9%	19.2%	11.9%	15.3%	14.5%
Ogółem	Liczebność	350	383	81	115	172	188	175	52	48	152	95	174	214	67	163	510
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.30		0.01					0.45						0.65		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.08	0.04	-0.03		0.45			-0.05			0.14			0.03		0.38

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 63. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient poprosił o dodatkowy czas na zastanowienie przed zawarciem umowy? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	2	5	2	6	8	10	0	4	9	0	4	3	5	1	1	9
	%	4.4%	4.1%	1.5%	2.5%	4.1%	4.6%	0.0%	7.3%	2.5%	0.0%	8.7%	3.6%	4.6%	1.2%	0.7%	3.4%
Często się to zdarza	Liczebność	7	13	23	43	25	30	16	8	57	1	16	17	14	9	12	43
	%	15.6%	10.7%	17.7%	18.0%	12.7%	13.9%	16.5%	14.5%	15.8%	12.5%	34.8%	20.5%	13.0%	10.5%	8.1%	16.3%
Czasem się to zdarza	Liczebność	24	38	43	66	46	58	25	21	114	0	15	30	36	27	43	67
	%	53.3%	31.1%	33.1%	27.6%	23.4%	26.9%	25.8%	38.2%	31.6%	0.0%	32.6%	36.1%	33.3%	31.4%	28.9%	25.4%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	10	38	33	79	67	65	39	12	111	2	11	23	32	29	53	81
	%	22.2%	31.1%	25.4%	33.1%	34.0%	30.1%	40.2%	21.8%	30.7%	25.0%	23.9%	27.7%	29.6%	33.7%	35.6%	30.7%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	1	27	23	38	44	46	15	10	58	4	0	10	17	17	37	52
	%	2.2%	22.1%	17.7%	15.9%	22.3%	21.3%	15.5%	18.2%	16.1%	50.0%	0.0%	12.0%	15.7%	19.8%	24.8%	19.7%
Nie dotyczy	Liczebność	1	1	6	7	7	7	2	0	12	1	0	0	4	3	3	12
	%	2.2%	0.8%	4.6%	2.9%	3.6%	3.2%	2.1%	0.0%	3.3%	12.5%	0.0%	0.0%	3.7%	3.5%	2.0%	4.5%
Ogółem	Liczebność	45	122	130	239	197	216	97	55	361	8	46	83	108	86	149	264
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.02					0.07					0.00					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.08		0.02			0.02		0.60			-0.15			0.00		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 64. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient poprosił o dodatkowy czas na zastanowienie przed zawarciem umowy? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	14	9	3	4	10	2	4	1	0	4	1	5	12	5	5	13
	%	4.0%	2.3%	3.8%	3.5%	5.9%	1.1%	2.3%	2.0%	0.0%	2.6%	1.0%	2.9%	5.6%	7.6%	3.1%	2.5%
Często się to zdarza	Liczebność	58	53	18	28	22	22	19	3	9	18	18	23	39	22	18	72
	%	16.8%	13.8%	22.8%	24.6%	12.9%	11.6%	10.9%	6.0%	19.1%	11.8%	18.8%	13.2%	18.3%	33.3%	11.3%	14.1%
Czasem się to zdarza	Liczebność	108	108	17	37	55	64	43	12	10	49	24	54	68	14	44	160
	%	31.2%	28.1%	21.5%	32.5%	32.4%	33.7%	24.6%	24.0%	21.3%	32.2%	25.0%	31.0%	31.9%	21.2%	27.5%	31.3%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	106	120	25	29	55	61	56	18	18	51	31	57	53	16	49	164
	%	30.6%	31.3%	31.6%	25.4%	32.4%	32.1%	32.0%	36.0%	38.3%	33.6%	32.3%	32.8%	24.9%	24.2%	30.6%	32.1%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	52	80	14	13	22	34	50	14	7	26	20	31	35	8	39	86
	%	15.0%	20.8%	17.7%	11.4%	12.9%	17.9%	28.6%	28.0%	14.9%	17.1%	20.8%	17.8%	16.4%	12.1%	24.4%	16.8%
Nie dotyczy	Liczebność	8	14	2	3	6	7	3	2	3	4	2	4	6	1	5	16
	%	2.3%	3.6%	2.5%	2.6%	3.5%	3.7%	1.7%	4.0%	6.4%	2.6%	2.1%	2.3%	2.8%	1.5%	3.1%	3.1%
Ogółem	Liczebność	346	384	79	114	170	190	175	50	47	152	96	174	213	66	160	511
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.17		0.00					0.29						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.10	0.01	-0.16		0.00			0.11			0.00			-0.03		0.37

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 65. Tabela krzyżowa *Czy zdarzyło się, że klient podpisał umowę bez czytania?* pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	4	12	9	18	13	22	7	6	19	2	4	6	8	4	12	22
	%	8.7%	9.7%	6.9%	7.5%	6.6%	10.4%	6.9%	10.5%	5.3%	25.0%	8.5%	7.1%	7.3%	4.7%	7.9%	8.4%
Często się to zdarza	Liczebność	11	31	29	46	24	40	14	16	71	1	7	14	27	17	22	55
	%	23.9%	25.0%	22.3%	19.2%	12.2%	18.9%	13.7%	28.1%	19.7%	12.5%	14.9%	16.5%	24.5%	20.0%	14.6%	21.1%
Czasem się to zdarza	Liczebność	12	30	18	38	48	41	24	8	75	0	14	17	23	21	26	47
	%	26.1%	24.2%	13.8%	15.9%	24.4%	19.3%	23.5%	14.0%	20.8%	0.0%	29.8%	20.0%	20.9%	24.7%	17.2%	18.0%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	8	14	22	43	27	32	21	8	52	1	3	13	20	13	29	36
	%	17.4%	11.3%	16.9%	18.0%	13.7%	15.1%	20.6%	14.0%	14.4%	12.5%	6.4%	15.3%	18.2%	15.3%	19.2%	13.8%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	9	19	27	45	49	40	20	9	81	0	11	15	16	13	35	59
	%	19.6%	15.3%	20.8%	18.8%	24.9%	18.9%	19.6%	15.8%	22.4%	0.0%	23.4%	17.6%	14.5%	15.3%	23.2%	22.6%
Nie dotyczy	Liczebność	2	18	25	49	36	37	16	10	63	4	8	20	16	17	27	42
	%	4.3%	14.5%	19.2%	20.5%	18.3%	17.5%	15.7%	17.5%	17.5%	50.0%	17.0%	23.5%	14.5%	20.0%	17.9%	16.1%
Ogółem	Liczebność	46	124	130	239	197	212	102	57	361	8	47	85	110	85	151	261
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.05					0.15					0.59					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.12		0.00		.255c		0.26		0.01		0.85					

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 66. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient podpisał umowę bez czytania? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobie ta	Mężczy zna	Zdecyd owanie niższa	Niższa	Zbliżon a do średniej	Wyższa	Zdecyd owanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	28	27	6	6	13	12	19	7	7	9	6	13	14	2	14	40
	%	7.9%	7.1%	7.5%	5.2%	7.6%	6.3%	10.9%	13.5%	14.3%	6.1%	6.2%	7.4%	6.5%	2.9%	8.8%	7.8%
Często się to zdarza	Liczebność	59	83	17	17	35	34	36	15	9	31	18	31	36	6	47	89
	%	16.7 %	21.8%	21.3%	14.8%	20.3%	18.0%	20.6%	28.8%	18.4%	20.9%	18.6%	17.7%	16.8%	8.8%	29.6%	17.3%
Czasem się to zdarza	Liczebność	62	86	19	21	39	37	31	12	9	32	12	41	42	9	29	110
	%	17.6 %	22.6%	23.8%	18.3%	22.7%	19.6%	17.7%	23.1%	18.4%	21.6%	12.4%	23.4%	19.6%	13.2%	18.2%	21.4%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	52	60	10	20	29	32	22	6	5	27	18	26	32	8	27	79
	%	14.7 %	15.8%	12.5%	17.4%	16.9%	16.9%	12.6%	11.5%	10.2%	18.2%	18.6%	14.9%	15.0%	11.8%	17.0%	15.4%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	84	65	11	28	32	46	31	7	13	26	22	35	45	24	25	101
	%	23.8 %	17.1%	13.8%	24.3%	18.6%	24.3%	17.7%	13.5%	26.5%	17.6%	22.7%	20.0%	21.0%	35.3%	15.7%	19.7%
Nie dotyczy	Liczebność	68	59	17	23	24	28	36	5	6	23	21	29	45	19	17	94
	%	19.3 %	15.5%	21.3%	20.0%	14.0%	14.8%	20.6%	9.6%	12.2%	15.5%	21.6%	16.6%	21.0%	27.9%	10.7%	18.3%
Ogółem	Liczebność	353	380	80	115	172	189	175	52	49	148	97	175	214	68	159	513
	%	100.0 %	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.06		0.56					0.43						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	0.09	0.02	0.02		0.54			-0.10			0.01		0.01		0.86	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 67. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient podpisał zapoznanie się z OWU bez zapoznania się z nimi? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	14	31	21	29	23	38	16	15	47	2	12	12	22	16	20	36
	%	29.8%	25.4%	16.0%	12.3%	11.9%	17.8%	15.8%	26.8%	13.3%	25.0%	26.1%	14.5%	20.6%	18.6%	13.5%	13.8%
Często się to zdarza	Liczebność	13	34	32	57	40	50	22	18	86	1	8	20	35	24	35	55
	%	27.7%	27.9%	24.4%	24.3%	20.7%	23.5%	21.8%	32.1%	24.3%	12.5%	17.4%	24.1%	32.7%	27.9%	23.6%	21.1%
Czasem się to zdarza	Liczebność	5	23	19	31	34	36	16	7	52	1	10	12	9	19	23	39
	%	10.6%	18.9%	14.5%	13.2%	17.6%	16.9%	15.8%	12.5%	14.7%	12.5%	21.7%	14.5%	8.4%	22.1%	15.5%	14.9%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	8	9	18	38	26	27	18	2	52	1	4	12	18	8	19	39
	%	17.0%	7.4%	13.7%	16.2%	13.5%	12.7%	17.8%	3.6%	14.7%	12.5%	8.7%	14.5%	16.8%	9.3%	12.8%	14.9%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	6	13	26	49	45	40	18	7	76	0	5	18	15	11	29	62
	%	12.8%	10.7%	19.8%	20.9%	23.3%	18.8%	17.8%	12.5%	21.5%	0.0%	10.9%	21.7%	14.0%	12.8%	19.6%	23.8%
Nie dotyczy	Liczebność	1	12	15	31	25	22	11	7	41	3	7	9	8	8	22	30
	%	2.1%	9.8%	11.5%	13.2%	13.0%	10.3%	10.9%	12.5%	11.6%	37.5%	15.2%	10.8%	7.5%	9.3%	14.9%	11.5%
Ogółem	Liczebność	47	122	131	235	193	213	101	56	354	8	46	83	107	86	148	261
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.01					0.23					0.10					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.17		0.00			-0.06		0.14			-0.10			0.01		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 68. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient podpisał zapoznanie się z OWU bez zapoznania się z nimi? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobiet a	Mężczy zna	Zdecyd owanie niższa	Niższa	Zbliżon a do średniej	Wyższa	Zdecydo wanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	47	70	14	11	29	25	38	11	9	20	14	27	37	4	34	80
	%	13.7%	18.3%	17.9%	9.6%	17.3%	13.4%	21.6%	22.0%	18.4%	13.4%	14.6%	15.5%	17.7%	5.9%	21.1%	15.9%
Często się to zdarza	Liczebność	77	99	26	33	43	40	34	17	8	39	21	42	49	13	49	115
	%	22.4%	25.9%	33.3%	28.9%	25.6%	21.4%	19.3%	34.0%	16.3%	26.2%	21.9%	24.1%	23.4%	19.1%	30.4%	22.9%
Czasem się to zdarza	Liczebność	51	59	12	19	27	26	27	8	8	20	14	29	32	7	24	81
	%	14.9%	15.4%	15.4%	16.7%	16.1%	13.9%	15.3%	16.0%	16.3%	13.4%	14.6%	16.7%	15.3%	10.3%	14.9%	16.1%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	52	47	6	17	23	35	17	7	7	20	11	25	29	9	22	69
	%	15.2%	12.3%	7.7%	14.9%	13.7%	18.7%	9.7%	14.0%	14.3%	13.4%	11.5%	14.4%	13.9%	13.2%	13.7%	13.7%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	73	67	14	21	27	42	33	4	12	28	23	33	39	22	18	101
	%	21.3%	17.5%	17.9%	18.4%	16.1%	22.5%	18.8%	8.0%	24.5%	18.8%	24.0%	19.0%	18.7%	32.4%	11.2%	20.1%
Nie dotyczy	Liczebność	43	40	6	13	19	19	27	3	5	22	13	18	23	13	14	57
	%	12.5%	10.5%	7.7%	11.4%	11.3%	10.2%	15.3%	6.0%	10.2%	14.8%	13.5%	10.3%	11.0%	19.1%	8.7%	11.3%
Ogółem	Liczebność	343	382	78	114	168	187	176	50	49	149	96	174	209	68	161	503
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.27		0.13					0.92						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	0.09	0.02	-0.04		0.29			0.00			0.89			0.00		0.95

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 69. Tabela krzyżowa *Ile czasu poświęca agent na rozpoznanie potrzeb klienta przy zawieraniu nowej umowy ubezpieczenia?* pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo dużo (powyżej 20 minut)	Liczebność	13	63	72	156	118	114	58	34	213	7	31	49	55	42	77	171
	%	28.3%	50.8%	54.5%	65.0%	59.0%	53.0%	56.9%	59.6%	58.5%	87.5%	67.4%	57.0%	50.0%	48.8%	51.0%	64.3%
Dużo (około 15 minut)	Liczebność	14	34	44	49	47	60	26	9	92	1	7	19	32	27	45	58
	%	30.4%	27.4%	33.3%	20.4%	23.5%	27.9%	25.5%	15.8%	25.3%	12.5%	15.2%	22.1%	29.1%	31.4%	29.8%	21.8%
Ani dużo, ani mało (około 10 minut)	Liczebność	12	20	12	26	27	31	15	9	42	0	6	13	18	12	19	29
	%	26.1%	16.1%	9.1%	10.8%	13.5%	14.4%	14.7%	15.8%	11.5%	0.0%	13.0%	15.1%	16.4%	14.0%	12.6%	10.9%
Mało (około 5 minut)	Liczebność	5	6	4	8	6	8	3	3	15	0	2	4	4	4	9	6
	%	10.9%	4.8%	3.0%	3.3%	3.0%	3.7%	2.9%	5.3%	4.1%	0.0%	4.3%	4.7%	3.6%	4.7%	6.0%	2.3%
Bardzo mało (mniej niż 1 minutę)	Liczebność	0	1	0	1	1	2	0	1	0	0	0	0	0	1	0	2
	%	0.0%	0.8%	0.0%	0.4%	0.5%	0.9%	0.0%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%	0.0%	0.8%
Nie przeprowadzam analizy potrzeb	Liczebność	2	0	0	0	1	0	0	1	2	0	0	1	1	0	1	0
	%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	1.8%	0.5%	0.0%	0.0%	1.2%	0.9%	0.0%	0.7%	0.0%
Ogółem	Liczebność	46	124	132	240	200	215	102	57	364	8	46	86	110	86	151	266
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.00					0.54					0.39					
Korelacja Spearmana	Istotność	0.12		0.00			0.06		0.12			0.07			0.06		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 70. Tabela krzyżowa *Ile czasu poświęca agent na rozpoznanie potrzeb klienta przy zawieraniu nowej umowy ubezpieczenia?* pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobiet a	Mężcz yzna	Zdecyd owanie niższa	Niższa	Zbliżon a do średniej	Wyższa	Zdecyd owanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo dużo (powyżej 20 minut)	Liczebność	212	208	42	61	92	120	106	21	25	80	61	106	130	60	64	302
	%	60.2%	53.7%	52.5%	52.6%	53.5%	62.8%	59.6%	40.4%	51.0%	52.6%	62.9%	59.9%	60.7%	85.7%	39.3%	58.9%
Dużo (około 15 minut)	Liczebność	84	103	19	35	44	44	43	15	10	41	20	47	54	10	61	117
	%	23.9%	26.6%	23.8%	30.2%	25.6%	23.0%	24.2%	28.8%	20.4%	27.0%	20.6%	26.6%	25.2%	14.3%	37.4%	22.8%
Ani dużo. ani mało (około 10 minut)	Liczebność	46	51	11	18	25	22	20	12	11	21	12	18	22	0	28	69
	%	13.1%	13.2%	13.8%	15.5%	14.5%	11.5%	11.2%	23.1%	22.4%	13.8%	12.4%	10.2%	10.3%	0.0%	17.2%	13.5%
Mało (około 5 minut)	Liczebność	8	21	7	1	10	4	7	2	3	9	4	5	6	0	8	21
	%	2.3%	5.4%	8.8%	0.9%	5.8%	2.1%	3.9%	3.8%	6.1%	5.9%	4.1%	2.8%	2.8%	0.0%	4.9%	4.1%
Bardzo mało (mniej niż 1 minutę)	Liczebność	0	3	0	0	0	1	2	1	0	0	0	0	2	0	1	2
	%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	1.1%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.6%	0.4%
Nie przeprowadzam analizy potrzeb	Liczebność	2	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	2
	%	0.6%	0.3%	1.3%	0.9%	0.6%	0.0%	0.0%	1.9%	0.0%	0.7%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.6%	0.4%
Ogółem	Liczebność	352	387	80	116	172	191	178	52	49	152	97	177	214	70	163	513
	%	100.0 %	100.0 %	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.08		0.25					0.19						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.07	0.05	0.07		0.05			0.11			0.00			-0.01		0.84

Zródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 71. Tabela krzyżowa *Ile czasu poświęca agent na rozpoznanie potrzeb klienta przy wznawianiu dotychczasowej umowy ubezpieczenia?* pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo dużo (powyżej 20 minut)	Liczebność	3	15	25	41	35	28	17	9	64	3	9	15	14	6	22	54
	%	6.4%	12.3%	18.9%	17.2%	17.6%	13.0%	16.8%	15.8%	17.7%	37.5%	19.1%	17.4%	12.8%	7.1%	14.8%	20.3%
Dużo (około 15 minut)	Liczebność	7	37	31	70	58	54	27	17	106	1	12	26	30	21	30	86
	%	14.9%	30.3%	23.5%	29.3%	29.1%	25.0%	26.7%	29.8%	29.4%	12.5%	25.5%	30.2%	27.5%	24.7%	20.1%	32.3%
Ani dużo, ani mało (około 10 minut)	Liczebność	17	40	45	70	54	74	33	14	102	3	16	25	40	28	46	71
	%	36.2%	32.8%	34.1%	29.3%	27.1%	34.3%	32.7%	24.6%	28.3%	37.5%	34.0%	29.1%	36.7%	32.9%	30.9%	26.7%
Mało (około 5 minut)	Liczebność	14	24	25	47	37	46	22	11	67	1	8	17	20	20	43	39
	%	29.8%	19.7%	18.9%	19.7%	18.6%	21.3%	21.8%	19.3%	18.6%	12.5%	17.0%	19.8%	18.3%	23.5%	28.9%	14.7%
Bardzo mało (mniej niż 1 minutę)	Liczebność	3	6	5	11	14	13	2	5	19	0	1	2	4	9	8	15
	%	6.4%	4.9%	3.8%	4.6%	7.0%	6.0%	2.0%	8.8%	5.3%	0.0%	2.1%	2.3%	3.7%	10.6%	5.4%	5.6%
Nie przeprowadzam analizy potrzeb	Liczebność	3	0	1	0	1	1	0	1	3	0	1	1	1	1	0	1
	%	6.4%	0.0%	0.8%	0.0%	0.5%	0.5%	0.0%	1.8%	0.8%	0.0%	2.1%	1.2%	0.9%	1.2%	0.0%	0.4%
Ogółem	Liczebność	47	122	132	239	199	216	101	57	361	8	47	86	109	85	149	266
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.00					0.75					0.04					
Korelacja Spearmana	Istotność	0.07	0.06				0.07	0.05				0.06	0.09				

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 72. Tabela krzyżowa Ile czasu poświęca agent na rozpoznanie potrzeb klienta przy wznawianiu dotychczasowej umowy ubezpieczenia? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo dużo (powyżej 20 minut)	Liczebność	62	57	14	11	22	34	39	3	7	22	13	29	47	36	11	74
	%	17.6%	14.8%	17.3%	9.5%	12.9%	17.9%	22.2%	5.8%	14.6%	14.6%	13.4%	16.5%	22.0%	51.4%	6.7%	14.5%
Dużo (około 15 minut)	Liczebność	104	100	18	33	53	54	43	12	13	42	32	52	51	17	43	145
	%	29.5%	26.0%	22.2%	28.4%	31.0%	28.4%	24.4%	23.1%	27.1%	27.8%	33.0%	29.5%	23.8%	24.3%	26.4%	28.4%
Ani dużo, ani mało (około 10 minut)	Liczebność	107	116	23	44	46	63	47	21	14	48	31	54	56	15	55	156
	%	30.4%	30.2%	28.4%	37.9%	26.9%	33.2%	26.7%	40.4%	29.2%	31.8%	32.0%	30.7%	26.2%	21.4%	33.7%	30.6%
Mało (około 5 minut)	Liczebność	63	83	20	23	38	29	36	11	12	28	15	34	47	1	41	105
	%	17.9%	21.6%	24.7%	19.8%	22.2%	15.3%	20.5%	21.2%	25.0%	18.5%	15.5%	19.3%	22.0%	1.4%	25.2%	20.6%
Bardzo mało (mniej niż 1 minutę)	Liczebność	13	26	6	3	9	10	11	5	1	9	5	6	13	0	11	28
	%	3.7%	6.8%	7.4%	2.6%	5.3%	5.3%	6.3%	9.6%	2.1%	6.0%	5.2%	3.4%	6.1%	0.0%	6.7%	5.5%
Nie przeprowadzam analizy potrzeb	Liczebność	3	2	0	2	3	0	0	0	1	2	1	1	0	1	2	2
	%	0.9%	0.5%	0.0%	1.7%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	1.3%	1.0%	0.6%	0.0%	1.4%	1.2%	0.4%
Ogółem	Liczebność	352	384	81	116	171	190	176	52	48	151	97	176	214	70	163	510
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.26		0.09					0.44						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.08	0.03	0.07		0.05			0.07			0.08			-0.09		0.01

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 73. Tabela krzyżowa *Ile czasu poświęca agent na przedstawienie klientowi oferty?* pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
powyżej 120 min	Liczebność	1	1	1	3	0	2	0	0	4	0	0	2	1	1	1	1
	%	2.2%	0.8%	0.8%	1.3%	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	2.4%	0.9%	1.2%	0.7%	0.4%
106 - 120 min	Liczebność	1	2	4	6	8	3	3	2	13	0	1	2	1	2	5	10
	%	2.2%	1.7%	3.1%	2.5%	4.1%	1.4%	3.1%	3.6%	3.6%	0.0%	2.1%	2.4%	0.9%	2.4%	3.4%	3.8%
91 - 105 min	Liczebność	0	1	0	2	1	2	1	0	1	0	0	1	0	0	0	3
	%	0.0%	0.8%	0.0%	0.8%	0.5%	0.9%	1.0%	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%
76 - 90 min	Liczebność	0	2	6	14	6	9	7	0	12	1	2	3	2	3	3	16
	%	0.0%	1.7%	4.7%	5.9%	3.1%	4.2%	7.2%	0.0%	3.4%	16.7%	4.3%	3.5%	1.9%	3.7%	2.1%	6.1%
61 - 75 min	Liczebność	0	3	3	6	1	3	2	0	8	0	0	4	3	0	3	3
	%	0.0%	2.5%	2.4%	2.5%	0.5%	1.4%	2.1%	0.0%	2.2%	0.0%	0.0%	4.7%	2.8%	0.0%	2.1%	1.1%
46 - 60 min	Liczebność	4	14	16	39	36	35	15	5	54	2	11	13	12	9	13	52
	%	8.9%	11.6%	12.6%	16.4%	18.4%	16.3%	15.5%	9.1%	15.1%	33.3%	23.4%	15.3%	11.2%	11.0%	8.9%	19.8%
31 - 45 min	Liczebność	3	13	10	23	11	16	5	5	32	2	8	7	11	4	12	18
	%	6.7%	10.7%	7.9%	9.7%	5.6%	7.4%	5.2%	9.1%	9.0%	33.3%	17.0%	8.2%	10.3%	4.9%	8.2%	6.9%
16 - 30 min	Liczebność	17	40	41	77	65	71	29	22	118	0	16	24	40	29	56	75
	%	37.8%	33.1%	32.3%	32.4%	33.2%	33.0%	29.9%	40.0%	33.1%	0.0%	34.0%	28.2%	37.4%	35.4%	38.4%	28.6%
do 15 min	Liczebność	19	45	46	68	68	74	35	21	115	1	9	29	37	34	53	84
	%	42.2%	37.2%	36.2%	28.6%	34.7%	34.4%	36.1%	38.2%	32.2%	16.7%	19.1%	34.1%	34.6%	41.5%	36.3%	32.1%
Ogółem	Liczebność	45	121	127	238	196	215	97	55	357	6	47	85	107	82	146	262
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.65					0.63					0.11					
Korelacja Spearmana	Istotność	0.06	0.11				0.04	0.33				0.02	0.54				

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 74. Tabela krzyżowa *Ile czasu poświęca agent na przedstawienie klientowi oferty?* pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
powyżej 120 min	Liczebność	4	2	2	0	1	2	1	1	0	1	1	2	1	1	0	5
	%	1.2%	0.5%	2.6%	0.0%	0.6%	1.1%	0.6%	2.0%	0.0%	0.7%	1.1%	1.1%	0.5%	1.5%	0.0%	1.0%
106 - 120 min	Liczebność	9	12	2	1	2	6	9	0	5	2	2	5	6	7	0	14
	%	2.6%	3.2%	2.6%	0.9%	1.2%	3.2%	5.3%	0.0%	10.6%	1.3%	2.1%	2.8%	2.9%	10.4%	0.0%	2.8%
91 - 105 min	Liczebność	2	1	0	2	1	0	1	0	0	1	1	0	2	2	0	2
	%	0.6%	0.3%	0.0%	1.7%	0.6%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.7%	1.1%	0.0%	1.0%	3.0%	0.0%	0.4%
76 - 90 min	Liczebność	12	15	0	3	6	9	10	1	1	4	5	7	11	7	3	19
	%	3.5%	4.0%	0.0%	2.6%	3.5%	4.8%	5.8%	2.0%	2.1%	2.7%	5.3%	3.9%	5.4%	10.4%	1.9%	3.8%
61 - 75 min	Liczebność	9	4	1	3	3	2	4	0	0	1	1	3	8	5	0	8
	%	2.6%	1.1%	1.3%	2.6%	1.8%	1.1%	2.3%	0.0%	0.0%	0.7%	1.1%	1.7%	3.9%	7.5%	0.0%	1.6%
46 - 60 min	Liczebność	55	55	12	15	26	35	22	2	5	24	14	32	34	22	17	72
	%	15.9%	14.6%	15.4%	13.0%	15.2%	18.8%	12.9%	3.9%	10.6%	16.1%	14.7%	18.0%	16.6%	32.8%	10.7%	14.3%
31 - 45 min	Liczebność	31	29	6	8	13	17	15	3	3	12	6	12	23	7	10	43
	%	9.0%	7.7%	7.7%	7.0%	7.6%	9.1%	8.8%	5.9%	6.4%	8.1%	6.3%	6.7%	11.2%	10.4%	6.3%	8.5%
16 - 30 min	Liczebność	117	121	29	43	58	54	55	19	17	48	31	62	62	11	51	178
	%	33.9%	32.0%	37.2%	37.4%	33.9%	29.0%	32.2%	37.3%	36.2%	32.2%	32.6%	34.8%	30.2%	16.4%	32.1%	35.3%
do 15 min	Liczebność	106	139	26	40	61	61	54	25	16	56	34	55	58	5	78	163
	%	30.7%	36.8%	33.3%	34.8%	35.7%	32.8%	31.6%	49.0%	34.0%	37.6%	35.8%	30.9%	28.3%	7.5%	49.1%	32.3%
Ogółem	Liczebność	345	378	78	115	171	186	171	51	47	149	95	178	205	67	159	504
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.56		0.65					0.23						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.06	0.11	0.06		0.09			0.13			0.00			-0.05		0.15

Zródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 75. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że agent nie miał pewności co do udzielonej odpowiedzi na wątpliwości klienta? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	1	1	0	4	1	4	0	1	2	0	2	0	0	1	1	3
	%	2.1%	0.8%	0.0%	1.7%	0.5%	1.9%	0.0%	1.9%	0.6%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	1.2%	0.7%	1.1%
Często się to zdarza	Liczebność	1	2	1	1	3	4	0	0	4	0	0	0	4	2	1	1
	%	2.1%	1.6%	0.8%	0.4%	1.5%	1.9%	0.0%	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	2.4%	0.7%	0.4%
Czasem się to zdarza	Liczebność	1	3	3	5	9	9	2	1	9	0	3	1	2	5	2	8
	%	2.1%	2.4%	2.3%	2.1%	4.6%	4.2%	2.0%	1.9%	2.5%	0.0%	6.5%	1.2%	1.8%	5.9%	1.4%	3.0%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	9	13	12	25	16	19	12	7	37	0	7	8	17	4	10	29
	%	19.1%	10.6%	9.2%	10.5%	8.2%	8.8%	11.9%	13.0%	10.2%	0.0%	15.2%	9.4%	15.5%	4.7%	6.8%	11.0%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	19	63	72	108	90	108	47	22	173	4	23	44	47	39	77	123
	%	40.4%	51.2%	55.0%	45.2%	46.2%	50.2%	46.5%	40.7%	47.9%	50.0%	50.0%	51.8%	42.7%	45.9%	52.0%	46.6%
Nie dotyczy	Liczebność	16	41	43	96	76	71	40	23	136	4	11	32	40	34	57	100
	%	34.0%	33.3%	32.8%	40.2%	39.0%	33.0%	39.6%	42.6%	37.7%	50.0%	23.9%	37.6%	36.4%	40.0%	38.5%	37.9%
Ogółem	Liczebność	47	123	131	239	195	215	101	54	361	8	46	85	110	85	148	264
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.58					0.84					0.04					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.05		0.18			-0.05		0.20			-0.04			0.28		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 76. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że agent nie miał pewności co do udzielonej odpowiedzi na wątpliwości klienta? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	6	1	2	0	3	2	0	1	0	2	1	2	1	0	2	5
	%	1.7%	0.3%	2.5%	0.0%	1.8%	1.1%	0.0%	1.9%	0.0%	1.3%	1.1%	1.1%	0.5%	0.0%	1.2%	1.0%
Często się to zdarza	Liczebność	5	3	3	1	0	2	2	0	0	1	1	3	3	0	3	5
	%	1.4%	0.8%	3.8%	0.9%	0.0%	1.1%	1.1%	0.0%	0.0%	0.7%	1.1%	1.7%	1.4%	0.0%	1.8%	1.0%
Czasem się to zdarza	Liczebność	14	6	4	6	6	3	2	4	3	3	1	4	6	1	13	7
	%	4.0%	1.6%	5.1%	5.2%	3.5%	1.6%	1.1%	7.7%	6.4%	2.0%	1.1%	2.3%	2.8%	1.5%	8.0%	1.4%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	42	33	13	12	22	17	11	5	6	16	12	20	16	4	12	59
	%	12.0%	8.7%	16.5%	10.3%	12.9%	9.0%	6.3%	9.6%	12.8%	10.5%	12.8%	11.4%	7.5%	6.1%	7.4%	11.6%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	153	197	27	56	88	99	79	17	22	79	46	87	100	30	75	249
	%	43.6%	51.7%	34.2%	48.3%	51.8%	52.4%	44.9%	32.7%	46.8%	52.0%	48.9%	49.4%	46.9%	45.5%	46.0%	48.8%
Nie dotyczy	Liczebność	131	141	30	41	51	66	82	25	16	51	33	60	87	31	58	185
	%	37.3%	37.0%	38.0%	35.3%	30.0%	34.9%	46.6%	48.1%	34.0%	33.6%	35.1%	34.1%	40.8%	47.0%	35.6%	36.3%
Ogółem	Liczebność	351	381	79	116	170	189	176	52	47	152	94	176	213	66	163	510
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.02		0.01					0.67						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.05	0.21	-0.12		0.00			-0.03			0.35			0.03		0.49

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 77. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że oferowany przez agenta produkt nie był dopasowany do potrzeb klienta? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	3	3	3	5	7	8	4	0	10	0	2	1	2	4	3	10
	%	6.4%	2.5%	2.3%	2.1%	3.6%	3.7%	4.0%	0.0%	2.8%	0.0%	4.3%	1.2%	1.8%	4.7%	2.0%	3.8%
Często się to zdarza	Liczebność	1	4	2	4	4	4	2	3	6	0	2	1	2	2	3	5
	%	2.1%	3.3%	1.5%	1.7%	2.0%	1.9%	2.0%	5.6%	1.7%	0.0%	4.3%	1.2%	1.8%	2.3%	2.0%	1.9%
Czasem się to zdarza	Liczebność	4	2	16	13	25	18	6	3	32	1	4	4	10	10	11	21
	%	8.5%	1.7%	12.2%	5.4%	12.7%	8.3%	6.0%	5.6%	8.9%	12.5%	8.7%	4.8%	9.2%	11.6%	7.3%	8.0%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	9	26	19	50	34	37	23	6	73	1	19	14	20	9	27	50
	%	19.1%	21.7%	14.5%	20.8%	17.3%	17.1%	23.0%	11.1%	20.2%	12.5%	41.3%	16.9%	18.3%	10.5%	17.9%	19.0%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	18	48	67	109	80	103	44	23	152	1	12	41	50	38	71	111
	%	38.3%	40.0%	51.1%	45.4%	40.6%	47.7%	44.0%	42.6%	42.1%	12.5%	26.1%	49.4%	45.9%	44.2%	47.0%	42.2%
Nie dotyczy	Liczebność	12	37	24	59	47	46	21	19	88	5	7	22	25	23	36	66
	%	25.5%	30.8%	18.3%	24.6%	23.9%	21.3%	21.0%	35.2%	24.4%	62.5%	15.2%	26.5%	22.9%	26.7%	23.8%	25.1%
Ogółem	Liczebność	47	120	131	240	197	216	100	54	361	8	46	83	109	86	151	263
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.07					0.30					0.22					
Korelacja Spearmana	Istotność	0.04			0.33		-0.02		0.60		-0.02			0.55			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 78. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że oferowany przez agenta produkt nie był dopasowany do potrzeb klienta? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	15	7	2	1	10	7	2	0	2	4	3	4	9	2	4	16
	%	4.3%	1.8%	2.5%	0.9%	5.9%	3.7%	1.1%	0.0%	4.3%	2.6%	3.1%	2.3%	4.2%	3.0%	2.5%	3.1%
Często się to zdarza	Liczebność	6	8	2	2	3	3	4	1	3	2	5	1	2	3	4	8
	%	1.7%	2.1%	2.5%	1.7%	1.8%	1.6%	2.3%	2.0%	6.4%	1.3%	5.2%	0.6%	0.9%	4.5%	2.5%	1.6%
Czasem się to zdarza	Liczebność	28	31	12	14	17	10	6	4	4	12	5	13	21	5	10	45
	%	8.0%	8.1%	15.2%	12.2%	10.0%	5.3%	3.4%	8.2%	8.5%	7.9%	5.2%	7.4%	9.8%	7.5%	6.2%	8.8%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	63	75	12	30	34	36	28	11	7	39	15	39	29	16	34	90
	%	17.9%	19.7%	15.2%	26.1%	20.0%	18.9%	15.9%	22.4%	14.9%	25.7%	15.5%	22.3%	13.6%	23.9%	21.0%	17.6%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	145	175	34	47	71	87	79	22	16	67	50	70	97	27	75	221
	%	41.3%	45.9%	43.0%	40.9%	41.8%	45.8%	44.9%	44.9%	34.0%	44.1%	51.5%	40.0%	45.3%	40.3%	46.3%	43.3%
Nie dotyczy	Liczebność	94	85	17	21	35	47	57	11	15	28	19	48	56	14	35	130
	%	26.8%	22.3%	21.5%	18.3%	20.6%	24.7%	32.4%	22.4%	31.9%	18.4%	19.6%	27.4%	26.2%	20.9%	21.6%	25.5%
Ogółem	Liczebność	351	381	79	115	170	190	176	49	47	152	97	175	214	67	162	510
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.27		0.01					0.07						0.71		
Korelacja Spearmana	Istotność	0.02	0.60	-0.15		0.00			-0.05			0.20			-0.04		0.27

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 79. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że zaprezentowana przez agenta oferta zakończyła się zawarciem umowy? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	23	64	59	78	48	79	41	19	132	2	10	34	48	43	53	85
	%	48.9%	51.6%	45.0%	32.8%	24.2%	36.6%	40.2%	33.3%	36.8%	25.0%	21.3%	39.5%	43.6%	50.0%	35.3%	32.4%
Często się to zdarza	Liczebność	17	40	47	99	81	79	36	25	142	4	22	24	42	28	65	105
	%	36.2%	32.3%	35.9%	41.6%	40.9%	36.6%	35.3%	43.9%	39.6%	50.0%	46.8%	27.9%	38.2%	32.6%	43.3%	40.1%
Czasem się to zdarza	Liczebność	6	17	21	43	46	43	22	11	57	0	13	18	18	9	27	47
	%	12.8%	13.7%	16.0%	18.1%	23.2%	19.9%	21.6%	19.3%	15.9%	0.0%	27.7%	20.9%	16.4%	10.5%	18.0%	17.9%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	1	3	1	12	19	10	2	2	22	0	2	8	2	3	3	18
	%	2.1%	2.4%	0.8%	5.0%	9.6%	4.6%	2.0%	3.5%	6.1%	0.0%	4.3%	9.3%	1.8%	3.5%	2.0%	6.9%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	0	0	2	5	2	3	1	0	5	1	0	2	0	1	1	6
	%	0.0%	0.0%	1.5%	2.1%	1.0%	1.4%	1.0%	0.0%	1.4%	12.5%	0.0%	2.3%	0.0%	1.2%	0.7%	2.3%
Nie dotyczy	Liczebność	0	0	1	1	2	2	0	0	1	1	0	0	0	2	1	1
	%	0.0%	0.0%	0.8%	0.4%	1.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.3%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%	0.7%	0.4%
Ogółem	Liczebność	47	124	131	238	198	216	102	57	359	8	47	86	110	86	150	262
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.00					0.00					0.01					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.23		0.00		0.00		0.94		-0.04		0.31					

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 80. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że zaprezentowana przez agenta oferta zakończyła się zawarciem umowy? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	134	136	29	30	55	67	90	21	26	59	32	70	64	14	60	199
	%	38.2%	35.4%	35.8%	26.1%	32.2%	35.3%	51.1%	40.4%	53.1%	39.1%	33.7%	39.5%	30.0%	20.0%	37.3%	38.9%
Często się to zdarza	Liczebność	134	150	23	45	69	83	62	21	14	62	44	57	87	25	61	200
	%	38.2%	39.1%	28.4%	39.1%	40.4%	43.7%	35.2%	40.4%	28.6%	41.1%	46.3%	32.2%	40.8%	35.7%	37.9%	39.1%
Czasem się to zdarza	Liczebność	69	63	19	33	36	29	15	9	6	25	11	39	42	19	32	82
	%	19.7%	16.4%	23.5%	28.7%	21.1%	15.3%	8.5%	17.3%	12.2%	16.6%	11.6%	22.0%	19.7%	27.1%	19.9%	16.0%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	13	23	8	5	8	8	5	0	3	3	6	7	15	9	4	23
	%	3.7%	6.0%	9.9%	4.3%	4.7%	4.2%	2.8%	0.0%	6.1%	2.0%	6.3%	4.0%	7.0%	12.9%	2.5%	4.5%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	1	8	1	2	2	3	2	0	0	2	1	3	4	2	4	4
	%	0.3%	2.1%	1.2%	1.7%	1.2%	1.6%	1.1%	0.0%	0.0%	1.3%	1.1%	1.7%	1.9%	2.9%	2.5%	0.8%
Nie dotyczy	Liczebność	0	4	1	0	1	0	2	1	0	0	1	1	1	1	0	3
	%	0.0%	1.0%	1.2%	0.0%	0.6%	0.0%	1.1%	1.9%	0.0%	0.0%	1.1%	0.6%	0.5%	1.4%	0.0%	0.6%
Ogółem	Liczebność	351	384	81	115	171	190	176	52	49	151	95	177	213	70	161	511
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.04		0.00					0.18						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.04	0.26	0.19		0.00			-0.12			0.00		0.11		0.00	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 81. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient zawarł umowę, która nie w pełni odpowiadała jego potrzebom? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	2	6	8	6	4	11	2	1	12	0	2	2	5	5	5	7
	%	4.3%	4.8%	6.2%	2.5%	2.0%	5.1%	2.0%	1.8%	3.3%	0.0%	4.3%	2.4%	4.5%	5.9%	3.3%	2.7%
Często się to zdarza	Liczebność	2	3	2	5	8	5	2	2	11	0	1	0	3	1	5	10
	%	4.3%	2.4%	1.5%	2.1%	4.0%	2.3%	2.0%	3.6%	3.0%	0.0%	2.1%	0.0%	2.7%	1.2%	3.3%	3.8%
Czasem się to zdarza	Liczebność	1	6	9	12	9	12	6	2	17	0	5	0	5	5	8	14
	%	2.1%	4.8%	6.9%	5.0%	4.5%	5.6%	5.9%	3.6%	4.7%	0.0%	10.6%	0.0%	4.5%	5.9%	5.3%	5.3%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	8	15	9	32	23	25	12	4	46	1	10	9	13	7	9	39
	%	17.0%	12.1%	6.9%	13.4%	11.6%	11.6%	11.9%	7.1%	12.7%	12.5%	21.3%	10.6%	11.8%	8.2%	6.0%	14.9%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	17	60	64	108	74	86	55	29	153	3	17	38	56	39	71	105
	%	36.2%	48.4%	49.2%	45.4%	37.4%	40.0%	54.5%	51.8%	42.4%	37.5%	36.2%	44.7%	50.9%	45.9%	47.0%	40.1%
Nie dotyczy	Liczebność	17	34	38	75	80	76	24	18	122	4	12	36	28	28	53	87
	%	36.2%	27.4%	29.2%	31.5%	40.4%	35.3%	23.8%	32.1%	33.8%	50.0%	25.5%	42.4%	25.5%	32.9%	35.1%	33.2%
Ogółem	Liczebność	47	124	130	238	198	215	101	56	361	8	47	85	110	85	151	262
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.27					0.81					0.11					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.07		0.07			-0.01		0.71			0.01			0.80		

Zródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 82. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient zawarł umowę, która nie w pełni odpowiadała jego potrzebom? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	15	11	2	2	9	6	7	3	0	7	2	6	8	0	8	18
	%	4.3%	2.9%	2.5%	1.8%	5.2%	3.2%	4.0%	5.9%	0.0%	4.6%	2.1%	3.4%	3.8%	0.0%	4.9%	3.5%
Często się to zdarza	Liczebność	7	12	2	2	7	7	2	2	1	6	9	1	1	3	4	13
	%	2.0%	3.1%	2.5%	1.8%	4.1%	3.7%	1.1%	3.9%	2.0%	3.9%	9.3%	0.6%	0.5%	4.5%	2.5%	2.5%
Czasem się to zdarza	Liczebność	15	22	5	9	11	5	7	3	2	8	6	7	11	2	11	24
	%	4.3%	5.8%	6.2%	7.9%	6.4%	2.6%	4.0%	5.9%	4.1%	5.3%	6.2%	4.0%	5.2%	3.0%	6.7%	4.7%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	53	33	10	18	20	29	10	5	10	16	11	25	20	11	22	55
	%	15.1%	8.6%	12.3%	15.8%	11.6%	15.3%	5.7%	9.8%	20.4%	10.5%	11.3%	14.3%	9.4%	16.4%	13.5%	10.8%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	144	178	35	44	76	89	76	25	19	64	37	80	98	31	67	228
	%	40.9%	46.6%	43.2%	38.6%	44.2%	47.1%	43.2%	49.0%	38.8%	42.1%	38.1%	45.7%	46.2%	46.3%	41.1%	44.6%
Nie dotyczy	Liczebność	118	126	27	39	49	53	74	13	17	51	32	56	74	20	51	173
	%	33.5%	33.0%	33.3%	34.2%	28.5%	28.0%	42.0%	25.5%	34.7%	33.6%	33.0%	32.0%	34.9%	29.9%	31.3%	33.9%
Ogółem	Liczebność	352	382	81	114	172	189	176	51	49	152	97	175	212	67	163	511
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.06		0.09					0.07						0.56		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.02	0.56	-0.08		0.04			-0.05			0.16			-0.04		0.24

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 83. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie umożliwiającym bezkosztową rezygnację? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	1	0	0	0	1	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
Często się to zdarza	Liczebność	1	2	0	3	1	2	0	0	5	0	1	0	3	0	0	3
	%	2.2%	1.7%	0.0%	1.3%	0.5%	0.9%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	2.2%	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	1.1%
Czasem się to zdarza	Liczebność	1	1	4	3	6	5	2	1	7	0	4	3	0	0	2	6
	%	2.2%	0.8%	3.1%	1.3%	3.0%	2.3%	2.0%	1.8%	1.9%	0.0%	8.9%	3.6%	0.0%	0.0%	1.3%	2.3%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	4	4	12	15	8	8	10	5	20	0	6	4	8	3	9	12
	%	8.7%	3.3%	9.2%	6.3%	4.0%	3.7%	9.9%	8.9%	5.6%	0.0%	13.3%	4.8%	7.3%	3.5%	6.0%	4.5%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	25	51	60	116	96	96	59	21	168	6	17	36	51	35	74	137
	%	54.3%	42.1%	45.8%	48.5%	48.5%	44.9%	58.4%	37.5%	46.7%	75.0%	37.8%	43.4%	46.4%	40.7%	49.7%	51.7%
Nie dotyczy	Liczebność	14	63	55	102	86	101	30	29	160	2	16	40	48	48	64	106
	%	30.4%	52.1%	42.0%	42.7%	43.4%	47.2%	29.7%	51.8%	44.4%	25.0%	35.6%	48.2%	43.6%	55.8%	43.0%	40.0%
Ogółem	Liczebność	46	121	131	239	198	214	101	56	360	8	45	83	110	86	149	265
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.19					0.18					0.01					
Korelacja Spearmana	Istotność	0.00		0.97			0.01		0.85			0.01		0.70			

Zródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 84. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie umożliwiającym bezkosztową rezygnację? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	2	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1
	%	0.6%	0.0%	1.3%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.6%	0.2%
Często się to zdarza	Liczebność	4	3	0	1	4	1	1	0	1	3	1	1	1	0	1	6
	%	1.1%	0.8%	0.0%	0.9%	2.4%	0.5%	0.6%	0.0%	2.1%	2.0%	1.0%	0.6%	0.5%	0.0%	0.6%	1.2%
Czasem się to zdarza	Liczebność	5	9	1	5	5	1	3	0	2	4	2	4	3	4	1	10
	%	1.4%	2.3%	1.3%	4.3%	3.0%	0.5%	1.7%	0.0%	4.3%	2.6%	2.1%	2.3%	1.4%	6.0%	0.6%	2.0%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	24	18	4	8	10	12	8	4	1	8	6	14	9	9	8	26
	%	6.9%	4.7%	5.0%	7.0%	5.9%	6.3%	4.5%	7.8%	2.1%	5.3%	6.2%	8.0%	4.2%	13.4%	5.0%	5.1%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	173	174	35	51	74	102	85	18	22	76	47	80	106	30	78	242
	%	49.7%	45.3%	43.8%	44.3%	43.8%	53.7%	48.3%	35.3%	46.8%	50.0%	48.5%	45.7%	50.0%	44.8%	48.4%	47.4%
Nie dotyczy	Liczebność	140	180	39	50	75	74	79	28	21	61	41	75	93	24	72	226
	%	40.2%	46.9%	48.8%	43.5%	44.4%	38.9%	44.9%	54.9%	44.7%	40.1%	42.3%	42.9%	43.9%	35.8%	44.7%	44.2%
Ogółem	Liczebność	348	384	80	115	169	190	176	51	47	152	97	175	212	67	161	511
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.19		0.41					0.64						0.07		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.07	0.06	0.00		0.96			0.00			0.96			-0.04		0.29

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 85. Tabela krzyżowa *Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej?* pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
Często się to zdarza	Liczebność	2	2	3	5	3	7	2	0	6	0	0	1	4	2	3	5
	%	4.3%	1.7%	2.3%	2.1%	1.5%	3.2%	2.0%	0.0%	1.7%	0.0%	0.0%	1.2%	3.7%	2.3%	2.0%	1.9%
Czasem się to zdarza	Liczebność	4	9	2	6	4	5	7	0	13	0	3	7	8	0	3	4
	%	8.5%	7.5%	1.5%	2.5%	2.0%	2.3%	6.9%	0.0%	3.6%	0.0%	6.7%	8.3%	7.4%	0.0%	2.0%	1.5%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	7	11	20	35	21	31	11	7	44	1	6	10	14	8	23	33
	%	14.9%	9.2%	15.4%	14.6%	10.6%	14.4%	10.8%	12.5%	12.3%	12.5%	13.3%	11.9%	13.0%	9.3%	15.2%	12.5%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	14	38	50	82	69	69	42	19	122	3	19	24	37	29	56	90
	%	29.8%	31.7%	38.5%	34.2%	34.7%	31.9%	41.2%	33.9%	34.2%	37.5%	42.2%	28.6%	34.3%	33.7%	37.1%	34.1%
Nie dotyczy	Liczebność	20	60	55	112	101	104	40	29	172	4	17	42	45	47	66	131
	%	42.6%	50.0%	42.3%	46.7%	50.8%	48.1%	39.2%	51.8%	48.2%	50.0%	37.8%	50.0%	41.7%	54.7%	43.7%	49.6%
Ogółem	Liczebność	47	120	130	240	199	216	102	56	357	8	45	84	108	86	151	264
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.28					0.16					0.20					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.05		0.15				-0.02		0.56				-0.05		0.18	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 86. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
	%	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
Często się to zdarza	Liczebność	7	8	4	0	9	0	2	1	2	2	2	4	4	2	7	6
	%	2.0%	2.1%	5.0%	0.0%	5.3%	0.0%	1.1%	1.9%	4.3%	1.3%	2.1%	2.3%	1.9%	3.0%	4.3%	1.2%
Czasem się to zdarza	Liczebność	14	11	5	6	7	4	3	1	2	8	6	3	5	0	7	18
	%	4.0%	2.9%	6.3%	5.2%	4.1%	2.1%	1.7%	1.9%	4.3%	5.3%	6.2%	1.7%	2.4%	0.0%	4.3%	3.5%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	44	49	10	19	22	25	17	6	9	20	15	24	19	5	23	66
	%	12.6%	12.8%	12.5%	16.5%	12.9%	13.2%	9.7%	11.5%	19.1%	13.2%	15.5%	13.7%	9.0%	7.5%	14.2%	12.9%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	126	126	21	42	58	73	60	15	15	55	39	63	67	26	48	181
	%	36.0%	32.9%	26.3%	36.5%	34.1%	38.6%	34.1%	28.8%	31.9%	36.2%	40.2%	36.0%	31.8%	38.8%	29.6%	35.5%
Nie dotyczy	Liczebność	159	188	40	48	73	87	94	29	19	66	35	81	116	34	77	238
	%	45.4%	49.1%	50.0%	41.7%	42.9%	46.0%	53.4%	55.8%	40.4%	43.4%	36.1%	46.3%	55.0%	50.7%	47.5%	46.7%
Ogółem	Liczebność	350	383	80	115	170	189	176	52	47	152	97	175	211	67	162	510
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.76		0.01					0.43						0.22		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.03	0.40	-0.09		0.02			-0.09			0.02		0.01		0.77	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 87. Tabela krzyżowa *Jaki procent klientów agenta rezygnuje z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej?* pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
powyżej 40%	Liczebność	1	2	3	0	3	3	1	2	3	0	1	1	2	1	1	3
	%	2.9%	2.1%	3.1%	0.0%	2.3%	2.2%	1.4%	4.9%	1.1%	0.0%	2.6%	1.6%	2.6%	1.6%	1.0%	1.6%
31% - 40%	Liczebność	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0
	%	2.9%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.7%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%
21% - 30%	Liczebność	1	2	1	4	1	2	3	2	2	0	1	2	2	0	2	2
	%	2.9%	2.1%	1.0%	2.4%	0.8%	1.5%	4.1%	4.9%	0.7%	0.0%	2.6%	3.1%	2.6%	0.0%	2.0%	1.1%
11% - 20%	Liczebność	5	2	4	10	11	7	7	0	18	0	2	4	4	2	4	16
	%	14.7%	2.1%	4.1%	5.9%	8.5%	5.1%	9.5%	0.0%	6.6%	0.0%	5.1%	6.3%	5.2%	3.1%	4.0%	8.6%
6% - 10%	Liczebność	4	18	14	12	12	13	8	2	37	1	6	10	13	11	9	12
	%	11.8%	18.9%	14.4%	7.1%	9.2%	9.5%	10.8%	4.9%	13.6%	25.0%	15.4%	15.6%	16.9%	17.2%	9.1%	6.5%
1% - 5%	Liczebność	14	36	27	69	54	50	26	21	104	1	15	18	28	23	40	78
	%	41.2%	37.9%	27.8%	40.8%	41.5%	36.5%	35.1%	51.2%	38.2%	25.0%	38.5%	28.1%	36.4%	35.9%	40.4%	42.2%
0%	Liczebność	8	35	48	73	49	61	28	14	108	2	13	29	28	26	43	74
	%	23.5%	36.8%	49.5%	43.2%	37.7%	44.5%	37.8%	34.1%	39.7%	50.0%	33.3%	45.3%	36.4%	40.6%	43.4%	40.0%
Ogółem	Liczebność	34	95	97	169	130	137	74	41	272	4	39	64	77	64	99	185
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.02					0.41					0.46					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.05		0.28		0.02		0.64		-0.05		0.28					

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 88. Tabela krzyżowa *Jaki procent klientów agenta rezygnuje z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej?* pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział*		
		Kobiet a	Mężczy zna	Zdecyd owanie niższa	Niższa	Zbliżon a do średniej	Wyższa	Zdecyd owanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
powyżej 40%	Liczebność	5	4	2	1	1	2	3	0	0	3	2	2	2	0	-	9
	%	2.0%	1.5%	3.8%	1.3%	0.9%	1.4%	2.3%	0.0%	0.0%	2.8%	2.9%	1.5%	1.3%	0.0%	-	1.9%
31% - 40%	Liczebność	1	1	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	-	2
	%	0.4%	0.4%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	-	0.4%
21% - 30%	Liczebność	6	3	2	3	2	0	2	0	1	4	1	1	2	0	-	9
	%	2.4%	1.1%	3.8%	3.9%	1.7%	0.0%	1.6%	0.0%	3.1%	3.8%	1.4%	0.8%	1.3%	0.0%	-	1.9%
11% - 20%	Liczebność	17	14	3	5	9	9	6	0	3	9	5	8	7	1	-	31
	%	6.9%	5.1%	5.7%	6.5%	7.8%	6.1%	4.7%	0.0%	9.4%	8.5%	7.2%	6.1%	4.4%	1.6%	-	6.7%
6% - 10%	Liczebność	29	32	8	9	16	19	9	6	4	14	5	18	14	3	-	58
	%	11.7%	11.6%	15.1%	11.7%	13.8%	12.9%	7.0%	23.1%	12.5%	13.2%	7.2%	13.6%	8.8%	4.7%	-	12.5%
1% - 5%	Liczebność	93	106	19	24	40	68	47	13	11	42	30	52	53	21	-	181
	%	37.5%	38.5%	35.8%	31.2%	34.5%	46.3%	36.7%	50.0%	34.4%	39.6%	43.5%	39.4%	33.1%	32.8%	-	39.0%
0%	Liczebność	97	115	17	35	48	49	61	7	13	33	26	51	81	39	-	174
	%	39.1%	41.8%	32.1%	45.5%	41.4%	33.3%	47.7%	26.9%	40.6%	31.1%	37.7%	38.6%	50.6%	60.9%	-	37.5%
Ogółem	Liczebność	248	275	53	77	116	147	128	26	32	106	69	132	160	64	-	464
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%
Chi2		0.86		0.03					0.49						0.01		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.04	0.31	-0.08		0.07			-0.14			0.00		0.18		0.00	

*pytanie wyłącznie dla agentów, którzy oferują ubezpieczenia działu I

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 89. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie kiedy poniósłby związane z tym koszty? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
	%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.0%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Często się to zdarza	Liczebność	0	0	1	2	1	4	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3
	%	0.0%	0.0%	0.8%	0.8%	0.5%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%
Czasem się to zdarza	Liczebność	2	1	2	4	3	4	1	0	7	0	2	1	1	1	4	3
	%	4.3%	0.8%	1.5%	1.7%	1.5%	1.9%	1.0%	0.0%	1.9%	0.0%	4.3%	1.2%	0.9%	1.2%	2.7%	1.1%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	4	6	8	18	8	10	9	2	23	0	3	7	10	3	6	15
	%	8.5%	5.0%	6.1%	7.5%	4.0%	4.7%	9.0%	3.6%	6.4%	0.0%	6.5%	8.3%	9.1%	3.6%	4.0%	5.7%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	16	38	47	77	65	66	36	15	124	4	13	28	36	19	49	99
	%	34.0%	31.7%	35.9%	32.2%	32.7%	30.7%	36.0%	26.8%	34.3%	50.0%	28.3%	33.3%	32.7%	22.6%	32.7%	37.4%
Nie dotyczy	Liczebność	25	75	73	137	122	131	54	39	206	4	26	48	63	61	91	145
	%	53.2%	62.5%	55.7%	57.3%	61.3%	60.9%	54.0%	69.6%	57.1%	50.0%	56.5%	57.1%	57.3%	72.6%	60.7%	54.7%
Ogółem	Liczebność	47	120	131	239	199	215	100	56	361	8	46	84	110	84	150	265
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.96					0.47					0.04					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.02		0.55			0.03		0.48			0.02			0.60		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 90. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie kiedy poniósłby związane z tym koszty? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
	%	0.3%	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.2%
Często się to zdarza	Liczebność	3	1	0	0	3	0	1	1	2	0	0	0	1	1	1	2
	%	0.9%	0.3%	0.0%	0.0%	1.8%	0.0%	0.6%	2.0%	4.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	1.5%	0.6%	0.4%
Czasem się to zdarza	Liczebność	8	4	0	4	2	3	3	1	1	6	2	0	2	4	2	6
	%	2.3%	1.0%	0.0%	3.5%	1.2%	1.6%	1.7%	2.0%	2.1%	3.9%	2.1%	0.0%	0.9%	6.0%	1.2%	1.2%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	22	20	5	6	11	14	6	4	1	7	7	14	10	9	5	30
	%	6.3%	5.2%	6.3%	5.2%	6.5%	7.4%	3.4%	7.8%	2.1%	4.6%	7.3%	8.0%	4.7%	13.4%	3.1%	5.9%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	111	133	21	36	48	74	64	8	19	59	35	54	69	28	40	177
	%	31.5%	34.9%	26.3%	31.3%	28.2%	39.2%	36.2%	15.7%	39.6%	38.8%	36.5%	30.9%	32.4%	41.8%	24.8%	34.6%
Nie dotyczy	Liczebność	207	223	53	69	106	98	103	37	25	80	52	107	130	25	113	296
	%	58.8%	58.5%	66.3%	60.0%	62.4%	51.9%	58.2%	72.5%	52.1%	52.6%	54.2%	61.1%	61.0%	37.3%	70.2%	57.8%
Ogółem	Liczebność	352	381	80	115	170	189	177	51	48	152	96	175	213	67	161	512
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.43		0.08					0.02						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.01	0.76	0.05		0.22			-0.04			0.32			-0.02		0.65

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 91. Przyczyny rezygnacji z umów ubezpieczenia działu I

		Występowanie okresu karencji		Za długi lub za krótki okres trwania umowy		Nieodpowiedni zakres ubezpieczenia		Niska suma ubezpieczenia		Wysoka składka ubezpieczenia (cena)		Wylączenia i ograniczenia		Warunki likwidacji, wykupu lub rezygnacji ubezpieczenia	
		Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Ważne	Najczęstsza	8	1.1	2	0.3	10	1.3	10	1.3	84	11.2	7	0.9	6	0.8
	Częsta	11	1.5	8	1.1	19	2.5	19	2.5	125	16.7	37	5.0	20	2.7
	Czasem podawana	38	5.1	20	2.7	37	5.0	40	5.4	110	14.7	61	8.2	41	5.5
	Rzadka	55	7.4	58	7.8	85	11.4	71	9.5	84	11.2	82	11.0	76	10.2
	Praktycznie nigdy nie podawana	149	19.9	161	21.6	183	24.5	160	21.4	101	13.5	190	25.4	163	21.8
	Nigdy nie podana	305	40.8	312	41.8	226	30.3	260	34.8	65	8.7	182	24.4	250	33.5
	Ogółem	566	75.8	561	75.1	560	75.0	560	75.0	569	76.2	559	74.8	556	74.4
Braki danych		181	24.2	186	24.9	187	25.0	187	25.0	178	23.8	188	25.2	191	25.6
Ogółem		747	100.0	747	100.0	747	100.0	747	100.0	747	100.0	747	100.0	747	100.0
		Uznanie umowy za niepotrzebną		Znalezienie lepszej oferty ubezpieczenia		Negatywne doświadczenia w obsłudze zgłaszanych zdarzeń		Chęć wypłaty zainwestowanych środków		Niski zysk z ubezpieczenia		Wysokie ryzyko związane z ubezpieczeniem		Wysokie koszty dodatkowe	
		Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent	Częstość	Procent
Ważne	Najczęstsza	46	6.2	33	4.4	9	1.2	47	6.3	32	4.3	7	0.9	11	1.5
	Częsta	83	11.1	70	9.4	39	5.2	93	12.4	75	10.0	22	2.9	37	5.0
	Czasem podawana	91	12.2	89	11.9	60	8.0	88	11.8	72	9.6	39	5.2	52	7.0
	Rzadka	95	12.7	122	16.3	96	12.9	90	12.0	98	13.1	72	9.6	101	13.5
	Praktycznie nigdy nie podawana	164	22.0	148	19.8	163	21.8	114	15.3	126	16.9	167	22.4	161	21.6
	Nigdy nie podana	92	12.3	98	13.1	191	25.6	135	18.1	159	21.3	251	33.6	200	26.8
	Ogółem	571	76.4	560	75.0	558	74.7	567	75.9	562	75.2	558	74.7	562	75.2
Braki danych		176	23.6	187	25.0	189	25.3	180	24.1	185	24.8	189	25.3	185	24.8
Ogółem		747	100.0	747	100.0	747	100.0	747	100.0	747	100.0	747	100.0	747	100.0

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 92. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient złożył skargę do zakładu ubezpieczeń w związku z zawartą z agentem umową ubezpieczenia? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0
	%	0.0%	0.8%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	1.2%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%
Często się to zdarza	Liczebność	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0
	%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%
Czasem się to zdarza	Liczebność	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	0
	%	2.1%	0.0%	0.8%	0.4%	0.0%	0.5%	1.0%	0.0%	0.3%	0.0%	2.1%	1.2%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	1	1	1	2	2	2	2	0	3	0	0	2	0	0	1	4
	%	2.1%	0.8%	0.8%	0.8%	1.0%	0.9%	2.0%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.7%	1.5%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	4	16	18	24	22	20	16	4	42	3	5	9	15	6	18	32
	%	8.5%	13.0%	13.7%	10.0%	11.2%	9.3%	15.8%	7.0%	11.6%	37.5%	10.6%	10.7%	13.6%	7.0%	11.9%	12.2%
Nie dotyczy	Liczebność	40	105	110	213	173	191	81	53	314	5	41	71	93	80	131	227
	%	85.1%	85.4%	84.0%	88.8%	87.8%	89.3%	80.2%	93.0%	86.7%	62.5%	87.2%	84.5%	84.5%	93.0%	86.8%	86.3%
Ogółem	Liczebność	47	123	131	240	197	214	101	57	362	8	47	84	110	86	151	263
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.15					0.68					0.41					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.04		0.26			0.03		0.42			-0.01			0.89		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 93. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient złożył skargę do zakładu ubezpieczeń w związku z zawartą z agentem umową ubezpieczenia? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	2	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1
	%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	0.6%	0.0%	0.0%	0.7%	1.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	0.2%
Często się to zdarza	Liczebność	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1
	%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
Czasem się to zdarza	Liczebność	0	3	0	0	3	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	3
	%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	1.8%	0.0%	0.0%	2.0%	0.0%	0.7%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	4	2	0	1	3	2	1	0	1	2	0	1	3	1	1	5
	%	1.1%	0.5%	0.0%	0.9%	1.8%	1.1%	0.6%	0.0%	2.0%	1.3%	0.0%	0.6%	1.4%	1.5%	0.6%	1.0%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	42	42	10	12	25	17	20	5	7	13	10	20	29	8	17	60
	%	12.0%	10.9%	12.3%	10.3%	14.7%	8.9%	11.4%	10.0%	14.3%	8.6%	10.3%	11.4%	13.6%	11.8%	10.6%	11.7%
Nie dotyczy	Liczebność	302	337	71	103	139	170	153	44	41	133	85	155	182	58	142	444
	%	86.0%	87.8%	87.7%	88.8%	81.8%	89.5%	86.9%	88.0%	83.7%	88.1%	87.6%	88.1%	85.0%	85.3%	88.8%	86.4%
Ogółem	Liczebność	351	384	81	116	170	190	176	50	49	151	97	176	214	68	160	514
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.21		0.41					0.76						0.77		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.03	0.47	-0.01		0.81			0.02			0.65			0.01		0.70

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 94. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient wrócił do agenta po kolejne umowy ubezpieczenia? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	16	47	44	86	56	72	37	17	122	2	6	21	39	31	54	99
	%	34.0%	38.2%	33.8%	35.8%	28.1%	33.3%	37.4%	29.8%	33.6%	25.0%	12.8%	25.0%	35.5%	36.0%	36.0%	37.4%
Często się to zdarza	Liczebność	20	50	60	95	74	93	43	25	136	4	24	32	51	31	70	93
	%	42.6%	40.7%	46.2%	39.6%	37.2%	43.1%	43.4%	43.9%	37.5%	50.0%	51.1%	38.1%	46.4%	36.0%	46.7%	35.1%
Czasem się to zdarza	Liczebność	9	15	22	40	47	34	17	11	71	1	11	20	15	18	17	53
	%	19.1%	12.2%	16.9%	16.7%	23.6%	15.7%	17.2%	19.3%	19.6%	12.5%	23.4%	23.8%	13.6%	20.9%	11.3%	20.0%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	1	6	2	16	13	12	2	1	23	0	3	9	3	5	5	12
	%	2.1%	4.9%	1.5%	6.7%	6.5%	5.6%	2.0%	1.8%	6.3%	0.0%	6.4%	10.7%	2.7%	5.8%	3.3%	4.5%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	1	5	2	2	7	4	0	3	10	0	3	2	2	1	4	5
	%	2.1%	4.1%	1.5%	0.8%	3.5%	1.9%	0.0%	5.3%	2.8%	0.0%	6.4%	2.4%	1.8%	1.2%	2.7%	1.9%
Nie dotyczy	Liczebność	0	0	0	1	2	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	3
	%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	1.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.3%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%
Ogółem	Liczebność	47	123	130	240	199	216	99	57	363	8	47	84	110	86	150	265
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.19					0.00					0.02					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.10		0.01			-0.04		0.29			0.08			0.02		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 95. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient wrócił do agenta po kolejne umowy ubezpieczenia? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	120	127	21	28	62	62	74	20	23	54	27	59	65	9	61	180
	%	34.2%	33.0%	26.3%	24.1%	36.0%	32.5%	41.8%	38.5%	46.9%	35.5%	27.8%	33.5%	30.4%	13.0%	37.7%	35.2%
Często się to zdarza	Liczebność	148	153	36	51	67	76	68	25	15	55	44	77	84	19	73	209
	%	42.2%	39.7%	45.0%	44.0%	39.0%	39.8%	38.4%	48.1%	30.6%	36.2%	45.4%	43.8%	39.3%	27.5%	45.1%	40.8%
Czasem się to zdarza	Liczebność	60	70	16	22	33	37	26	6	6	28	22	25	47	25	23	86
	%	17.1%	18.2%	20.0%	19.0%	19.2%	19.4%	14.7%	11.5%	12.2%	18.4%	22.7%	14.2%	22.0%	36.2%	14.2%	16.8%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	15	23	2	10	9	10	6	0	2	11	2	12	11	9	4	25
	%	4.3%	6.0%	2.5%	8.6%	5.2%	5.2%	3.4%	0.0%	4.1%	7.2%	2.1%	6.8%	5.1%	13.0%	2.5%	4.9%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	8	9	3	5	1	6	2	1	3	4	2	1	6	6	1	10
	%	2.3%	2.3%	3.8%	4.3%	0.6%	3.1%	1.1%	1.9%	6.1%	2.6%	2.1%	0.6%	2.8%	8.7%	0.6%	2.0%
Nie dotyczy	Liczebność	0	3	2	0	0	0	1	0	0	0	0	2	1	1	0	2
	%	0.0%	0.8%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	0.5%	1.4%	0.0%	0.4%
Ogółem	Liczebność	351	385	80	116	172	191	177	52	49	152	97	176	214	69	162	512
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.52		0.03					0.18						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.03	0.36	0.11		0.00			-0.07			0.05			0.10		0.01

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 96. Tabela krzyżowa Z jakim procentem klientów agent współpracuje przynajmniej dwa lata? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
81% - 100%	Liczebność	15	43	63	120	100	104	43	27	166	3	12	21	48	36	77	148
	%	34.1%	35.5%	47.7%	51.7%	51.0%	49.8%	42.6%	48.2%	46.6%	42.9%	29.3%	24.7%	44.4%	41.9%	51.7%	57.1%
61% - 80%	Liczebność	22	54	52	89	72	73	44	22	148	3	14	35	46	39	61	95
	%	50.0%	44.6%	39.4%	38.4%	36.7%	34.9%	43.6%	39.3%	41.6%	42.9%	34.1%	41.2%	42.6%	45.3%	40.9%	36.7%
41% - 60%	Liczebność	4	13	11	17	17	20	8	5	28	1	7	17	10	8	9	11
	%	9.1%	10.7%	8.3%	7.3%	8.7%	9.6%	7.9%	8.9%	7.9%	14.3%	17.1%	20.0%	9.3%	9.3%	6.0%	4.2%
21% - 40%	Liczebność	1	7	3	2	3	5	3	1	7	0	2	6	4	2	0	2
	%	2.3%	5.8%	2.3%	0.9%	1.5%	2.4%	3.0%	1.8%	2.0%	0.0%	4.9%	7.1%	3.7%	2.3%	0.0%	0.8%
do 20%	Liczebność	2	4	3	4	4	7	3	1	7	0	6	6	0	1	2	3
	%	4.5%	3.3%	2.3%	1.7%	2.0%	3.3%	3.0%	1.8%	2.0%	0.0%	14.6%	7.1%	0.0%	1.2%	1.3%	1.2%
Ogółem	Liczebność	44	121	132	232	196	209	101	56	356	7	41	85	108	86	149	259
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.16					0.99					0.00					
Korelacja Spearmana	Istotność	0.11		0.00			0.00			0.99		0.26			0.00		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 97. Tabela krzyżowa Z jakim procentem klientów agent współpracuje przynajmniej dwa lata? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
81% - 100%	Liczebność	147	194	37	47	74	84	95	25	22	59	36	96	102	33	80	230
	%	43.4%	50.5%	48.1%	41.6%	44.0%	44.7%	54.3%	49.0%	45.8%	39.3%	37.9%	54.5%	50.0%	50.0%	50.0%	45.7%
61% - 80%	Liczebność	146	141	20	45	69	86	68	17	18	75	46	56	76	16	64	210
	%	43.1%	36.7%	26.0%	39.8%	41.1%	45.7%	38.9%	33.3%	37.5%	50.0%	48.4%	31.8%	37.3%	24.2%	40.0%	41.7%
41% - 60%	Liczebność	29	32	11	13	16	14	8	8	5	8	6	20	15	6	12	44
	%	8.6%	8.3%	14.3%	11.5%	9.5%	7.4%	4.6%	15.7%	10.4%	5.3%	6.3%	11.4%	7.4%	9.1%	7.5%	8.7%
21% - 40%	Liczebność	8	8	5	4	5	1	1	1	2	2	3	1	7	5	2	9
	%	2.4%	2.1%	6.5%	3.5%	3.0%	0.5%	0.6%	2.0%	4.2%	1.3%	3.2%	0.6%	3.4%	7.6%	1.3%	1.8%
do 20%	Liczebność	9	9	4	4	4	3	3	0	1	6	4	3	4	6	2	10
	%	2.7%	2.3%	5.2%	3.5%	2.4%	1.6%	1.7%	0.0%	2.1%	4.0%	4.2%	1.7%	2.0%	9.1%	1.3%	2.0%
Ogółem	Liczebność	339	384	77	113	168	188	175	51	48	150	95	176	204	66	160	503
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.42		0.01					0.03						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	0.06	0.09	0.11		0.00			0.06			0.10			-0.01		0.74

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 98. Tabela krzyżowa *Jaki procent klientów ma poprzez agenta zawarte przynajmniej dwie umowy ubezpieczenia?* pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
81% - 100%	Liczebność	7	11	11	20	6	16	8	2	29	0	5	2	11	8	12	17
	%	14.9%	9.2%	8.4%	8.4%	3.1%	7.4%	7.9%	3.6%	8.1%	0.0%	11.1%	2.4%	10.1%	9.5%	8.0%	6.4%
61% - 80%	Liczebność	14	38	52	68	47	68	36	16	97	3	6	14	33	32	54	80
	%	29.8%	31.7%	39.7%	28.6%	24.0%	31.6%	35.6%	28.6%	27.1%	50.0%	13.3%	16.9%	30.3%	38.1%	36.0%	30.3%
41% - 60%	Liczebność	14	31	40	86	69	85	32	20	105	0	13	23	32	20	60	94
	%	29.8%	25.8%	30.5%	36.1%	35.2%	39.5%	31.7%	35.7%	29.3%	0.0%	28.9%	27.7%	29.4%	23.8%	40.0%	35.6%
21% - 40%	Liczebność	8	20	15	46	55	34	13	13	82	2	5	25	19	17	21	57
	%	17.0%	16.7%	11.5%	19.3%	28.1%	15.8%	12.9%	23.2%	22.9%	33.3%	11.1%	30.1%	17.4%	20.2%	14.0%	21.6%
do 20%	Liczebność	4	20	13	18	19	12	12	5	45	1	16	19	14	7	3	16
	%	8.5%	16.7%	9.9%	7.6%	9.7%	5.6%	11.9%	8.9%	12.6%	16.7%	35.6%	22.9%	12.8%	8.3%	2.0%	6.1%
Ogółem	Liczebność	47	120	131	238	196	215	101	56	358	6	45	83	109	84	150	264
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.00					0.06					0.00					
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.11		0.00			-0.10		0.01		0.13			0.00			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 99. Tabela krzyżowa *Jaki procent klientów ma poprzez agenta zawarte przynajmniej dwie umowy ubezpieczenia? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu*

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
81% - 100%	Liczebność	27	28	7	8	13	11	15	10	9	11	5	5	14	2	11	42
	%	7.7%	7.4%	9.0%	7.0%	7.6%	5.9%	8.6%	19.2%	18.4%	7.3%	5.3%	2.8%	6.7%	3.0%	6.9%	8.2%
61% - 80%	Liczebność	93	126	16	22	52	59	70	16	9	49	21	57	68	9	57	154
	%	26.6%	33.2%	20.5%	19.1%	30.4%	31.4%	40.0%	30.8%	18.4%	32.7%	22.1%	32.2%	32.7%	13.4%	35.8%	30.2%
41% - 60%	Liczebność	129	109	23	38	56	68	55	15	18	44	38	64	62	20	51	171
	%	37.0%	28.7%	29.5%	33.0%	32.7%	36.2%	31.4%	28.8%	36.7%	29.3%	40.0%	36.2%	29.8%	29.9%	32.1%	33.5%
21% - 40%	Liczebność	67	75	18	31	29	38	26	10	6	33	20	39	35	17	29	98
	%	19.2%	19.7%	23.1%	27.0%	17.0%	20.2%	14.9%	19.2%	12.2%	22.0%	21.1%	22.0%	16.8%	25.4%	18.2%	19.2%
do 20%	Liczebność	33	42	14	16	21	12	9	1	7	13	11	12	29	19	11	45
	%	9.5%	11.1%	17.9%	13.9%	12.3%	6.4%	5.1%	1.9%	14.3%	8.7%	11.6%	6.8%	13.9%	28.4%	6.9%	8.8%
Ogółem	Liczebność	349	380	78	115	171	188	175	52	49	150	95	177	208	67	159	510
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.14		0.00					0.00						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	0.02	0.61	0.17		0.00			-0.05			0.15		0.09		0.02	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 100. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient poprosił agenta o pomoc w procesie likwidacji szkody/przy złożeniu roszczenia? pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie

		Wiek					Wykształcenie					Lata pracy w zawodzie					
		18 – 29 lat	30 – 39 lat	40 – 49 lat	50 – 59 lat	60 lat +	Średnie	Wyższe. licencjat	Wyższe. inżynier	Wyższe. magister	Inne	Do 2 lat	3 – 5 lat	6 – 10 lat	11 – 15 lat	16 – 20 lat	21 lat i więcej
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	8	30	33	61	49	60	29	16	74	4	12	13	20	21	37	80
	%	17.0%	24.4%	25.4%	25.4%	24.7%	28.0%	28.4%	28.1%	20.5%	50.0%	25.5%	15.5%	18.2%	24.4%	24.8%	30.2%
Często się to zdarza	Liczebność	16	45	47	88	72	75	40	19	134	1	18	29	39	29	62	91
	%	34.0%	36.6%	36.2%	36.7%	36.4%	35.0%	39.2%	33.3%	37.1%	12.5%	38.3%	34.5%	35.5%	33.7%	41.6%	34.3%
Czasem się to zdarza	Liczebność	16	25	25	46	40	39	12	16	84	2	8	19	37	18	27	44
	%	34.0%	20.3%	19.2%	19.2%	20.2%	18.2%	11.8%	28.1%	23.3%	25.0%	17.0%	22.6%	33.6%	20.9%	18.1%	16.6%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	3	11	13	27	23	26	8	2	41	0	2	4	9	12	15	35
	%	6.4%	8.9%	10.0%	11.3%	11.6%	12.1%	7.8%	3.5%	11.4%	0.0%	4.3%	4.8%	8.2%	14.0%	10.1%	13.2%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	1	6	11	12	12	10	8	4	20	0	4	11	3	6	6	12
	%	2.1%	4.9%	8.5%	5.0%	6.1%	4.7%	7.8%	7.0%	5.5%	0.0%	8.5%	13.1%	2.7%	7.0%	4.0%	4.5%
Nie dotyczy	Liczebność	3	6	1	6	2	4	5	0	8	1	3	8	2	0	2	3
	%	6.4%	4.9%	0.8%	2.5%	1.0%	1.9%	4.9%	0.0%	2.2%	12.5%	6.4%	9.5%	1.8%	0.0%	1.3%	1.1%
Ogółem	Liczebność	47	123	130	240	198	214	102	57	361	8	47	84	110	86	149	265
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.49					0.07					0.00					
Korelacja Spearmana	Istotność	0.02			0.52		-0.06		0.09			0.11			0.00		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 101. Tabela krzyżowa Czy zdarzyło się, że klient poprosił agenta o pomoc w procesie likwidacji szkody/przy złożeniu roszczenia? pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu

		Płeć		Wynagrodzenie (w stosunku do 4600zł)					Miejsce prowadzenia działalności						Sprzedawany dział		
		Kobieta	Mężczyzna	Zdecydowanie niższa	Niższa	Zbliżona do średniej	Wyższa	Zdecydowanie wyższa	Wieś	Miasto do 10 tys.	Miasto 11 – 50 tys.	Miasto 51 – 100 tys.	Miasto 101 – 500 tys.	Miasto ponad 500 tys.	Dział I	Dział II	Dział I i II
Bardzo często się to zdarza	Liczebność	95	84	9	22	41	47	62	13	19	40	23	41	45	27	33	123
	%	27.1%	21.9%	11.1%	19.3%	23.8%	24.6%	35.4%	25.0%	39.6%	26.5%	24.0%	23.3%	21.0%	39.1%	20.6%	24.0%
Często się to zdarza	Liczebność	132	136	32	35	65	81	53	23	18	50	38	74	64	19	61	189
	%	37.6%	35.4%	39.5%	30.7%	37.8%	42.4%	30.3%	44.2%	37.5%	33.1%	39.6%	42.0%	29.9%	27.5%	38.1%	36.8%
Czasem się to zdarza	Liczebność	71	82	22	28	34	34	34	8	7	31	15	35	57	5	37	111
	%	20.2%	21.4%	27.2%	24.6%	19.8%	17.8%	19.4%	15.4%	14.6%	20.5%	15.6%	19.9%	26.6%	7.2%	23.1%	21.6%
Rzadko się to zdarza	Liczebność	29	47	5	15	21	14	19	4	3	18	14	13	24	4	14	59
	%	8.3%	12.2%	6.2%	13.2%	12.2%	7.3%	10.9%	7.7%	6.3%	11.9%	14.6%	7.4%	11.2%	5.8%	8.8%	11.5%
Praktycznie nigdy się to nie zdarza	Liczebność	18	23	7	10	10	11	4	3	1	9	5	9	15	9	12	21
	%	5.1%	6.0%	8.6%	8.8%	5.8%	5.8%	2.3%	5.8%	2.1%	6.0%	5.2%	5.1%	7.0%	13.0%	7.5%	4.1%
Nie dotyczy	Liczebność	6	12	6	4	1	4	3	1	0	3	1	4	9	5	3	10
	%	1.7%	3.1%	7.4%	3.5%	0.6%	2.1%	1.7%	1.9%	0.0%	2.0%	1.0%	2.3%	4.2%	7.2%	1.9%	1.9%
Ogółem	Liczebność	351	384	81	114	172	191	175	52	48	151	96	176	214	69	160	513
	%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Chi2		0.23		0.00					0.24						0.00		
Korelacja Spearmana	Istotność	-0.09	0.02	0.17		0.00			-0.11			0.00			0.00		0.92

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu IBM SPSS Statistics

Tabela 102. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		fixed		fixed		fixed		fixed		random		random		fixed		random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																		
PKB_per_capita	0.0000	0.00	0.0000	0.00	0.0000	0.00	0.0000	0.00	0.0000	0.08	0.0000	0.00	0.0000	0.26	0.0000	0.29	0.0000	0.00
stopa_bezrobocia	0.0707	0.04	0.0801	0.03	0.0922	0.05	0.0863	0.01	0.0253	0.49	0.0277	0.43	0.0487	0.43	-0.1298	0.33	0.0515	0.53
inflacja	-0.0682	0.29	-0.0337	0.66	-0.0453	0.63	0.0025	0.97	0.0252	0.65	-0.1213	0.06	-0.1725	0.04	-0.1194	0.42	-0.1617	0.29
wskaźnik_wielkości_ryнку_p ośrednictwa_financego	0.0103	0.32	0.0053	0.63	0.0079	0.52	0.0088	0.37	0.0263	0.06	0.0208	0.04	0.0200	0.26	-0.1328	0.00	0.0366	0.01
Srednia_długość_życia_ln	-0.4124	0.00	-0.3025	0.02	-0.4150	0.01	-0.3633	0.00	-0.1978	0.12	-0.2900	0.01	-0.4035	0.01	1.1730	0.05	-0.6968	0.00
STRUKTURALNE																		
Liczba_firm_Life_ln	0.0012	0.76																
Udział_firm_zagranicznych_Life			-0.0093	0.33														
Udział_oddziałow_zagranicznych_Life					0.0015	0.97												
Life_insurance_share							0.1012	0.00										
Zatrudnienie_Life_ln									-0.0007	0.32								
Liczba_ubezpieczonych_Life_ln											0.0022	0.08						
Liczba_Umów_Life_ln													0.0004	0.80				
SPB_Posrednicy_do_SPB_Life															-0.0777	0.11		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Life																	-0.0029	0.93
_cons	1.7784	0.00	1.2948	0.02	1.7758	0.01	1.5138	0.00	0.8563	0.11	1.2191	0.02	1.7495	0.01	-4.8587	0.05	2.9775	0.00
obs	364		290		236		324		177		179		94		100		116	
groups	28		23		23		23		24		22		16		14		16	
within	0.0860		0.1661		0.1818		0.2700		0.1124		0.0332		0.0912		0.2244		0.0110	
between	0.7754		0.7267		0.7786		0.8622		0.8104		0.5095		0.0421		0.8686		0.9374	
overall	0.6808		0.6399		0.7294		0.7831		0.8193		0.4077		0.0189		0.5865		0.7448	
F	0		0		0		0		0.0069						0.0020			
Wald											0.0008		0.2595				0	
hausman	0.0023		0.0007		0.0234		0.0025		0.0437		0.9107		0.9469		0		0.8395	
xttest0	0		0		0		0		0		0		0.0006		0.0001		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 103. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		OLS		OLS		random		OLS	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE										
ROE_life	0.0044	0.53	0.0018	0.64	0.0414	0.51	0.0235	0.21	0.1947	0.38
ROA_life	0.0013	1.00	0.0408	0.70	-0.2589	0.71	-0.2191	0.33	-2.1246	0.30
Margines_wyplacalnosci_life (%wymaganego)	-0.0014	0.66	-0.0045	0.05	-0.0013	0.70	-0.0023	0.35	-0.0609	0.01
Rezerwy_tech_ub_life_ln	0.0223	0.06	0.0070	0.00	0.0317	0.00	0.0038	0.02	0.0135	0.23
STRUKTURALNE										
Life_insurance_share	0.1123	0.00								
Zatrudnienie_Life_ln			-0.0061	0.00						
Liczba_Umów_Life_ln					-0.0221	0.00				
Liczba_ubezpieczonych/Zatrudnienie_Life							0.0000	0.02		
SPB_Agenci_do_SPB_Life									0.5691	0.00
_cons	-0.5366	0.06	-0.0831	0.00	-0.3590	0.00	-0.0582	0.12	-0.2295	0.44
obs	121		40		40		29		33	
groups	22						10			
within	0.1455						0.1272			
between	0.2328						0.7458			
overall	0.2420						0.7043			
R-squared			0.6931		0.8541				0.6517	
Adj R-squared			0.6480		0.8326				0.5872	
F	0.0103		0		0				0	
Wald							0.0022			
hausman	0.0326		0.0976		0		0.9790		0.0068	
xttest0	0		0.1489		0.0528		0.0001		0.1417	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 104. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	random		OLS		random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE						
ROA_life	0.0291	0.69	0.0852	0.45	0.0263	0.30
Margines_wyplacalnosci_life (%wymaganego)	-0.0018	0.31	-0.0039	0.00	0.0000	0.99
Rezerwy_tech_ub_life_ln	0.0138	0.00	0.0279	0.00	0.0043	0.00
STRUKTURALNE						
Life_insurance_share	0.1007	0.00				
Liczba_Umów_Life_ln			-0.0185	0.00		
Liczba_ubezpieczonych/Zatr udnienie_Life					0.0000	0.04
_cons	-0.3316	0.00	-0.3188	0.00	-0.0758	0.00
obs	211		82		84	
groups	23				16	
within	0.1767				0.1023	
between	0.2855				0.5384	
overall	0.2816				0.4626	
R-squared			0.6803			
Adj R-squared			0.6637			
F			0			
Wald	0				0.0001	
hausman	0.1712		0		0.7681	
xttest0	0		0.4704		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 105. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 3 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji	
	OLS	
	Coef.	P>t
SEKTOROWE		
ROE_life	0.2446	0.28
ROA_life	-3.0249	0.13
Margines_wyplacalnosci_life_(%wymaganego)	-0.0591	0.01
Koncentracja_life_3	-0.1179	0.34
STRUKTURALNE		
SPB_Agenci_do_SPB_Life	0.5156	0.00
_cons	0.1667	0.03
obs	34	
R-squared	0.6423	
Adj R-squared	0.5784	
F	0	
hausman	0.0063	
xttest0	0.0738	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 106. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 3, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – Dział I

	wsp. penetracji	
	fixed	
	Coef.	P>t
SEKTOROWE		
ROA_life	0.0229	0.57
Margines_wyplacalnosci_life_(%wymaganego)	0.0024	0.06
Koncentracja_life_3	0.0113	0.12
STRUKTURALNE		
Liczba_ubezpieczonych/Zatrudnienie_Life	0.0000	0.09
_cons	0.0141	0.01
obs	79	
groups	16	
within	0.1902	
between	0.0152	
overall	0.0159	
F	0.0131	
hausman	0.0003	
xttest0	0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 107. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 5 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	random		fixed		OLS	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE						
ROE_life	0.0146	0.38	0.0120	0.26	0.2427	0.28
ROA_life	-0.1060	0.62	-0.1029	0.45	-3.0381	0.13
Margines_wyplacalnosci_life_(%wymaganego)	0.0000	1.00	-0.0004	0.71	-0.0596	0.01
Koncentracja_life_5	0.0388	0.01	0.0691	0.00	-0.1074	0.34
STRUKTURALNE						
Liczba_ubezpieczonych_Life_In	0.0058	0.01				
Liczba_Umów_Life_In			0.0106	0.02		
SPB_Agenci_do_SPB_Life					0.5239	0.00
_cons	-0.0862	0.03	-0.1595	0.01	0.1764	0.03
obs	51		35		34	
groups	13		11			
within	0.2811		0.7661			
between	0.1080		0.6725			
overall	0.1224		0.4815			
R-squared					0.6425	
Adj R-squared					0.5787	
F			0		0	
Wald	0.0324					
hausman	0.0537		0.0218		0.0137	
xttest0	0		0.0001		0.0600	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 108. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 10 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		OLS	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE				
ROE_life	0.0229	0.11	0.2134	0.34
ROA_life	-0.2037	0.27	-2.8551	0.15
Margines_wyplacalnosci_life_(%wymaganego)	-0.0002	0.88	-0.0595	0.01
Koncentracja_life_10	0.1195	0.00	-0.0872	0.46
STRUKTURALNE				
Liczba_Umów_Life_In	0.0111	0.06		
SPB_Agenci_do_SPB_Life			0.5275	0.00
_cons	-0.2253	0.02	0.1827	0.07
obs	35		34	
groups	11			
within	0.5711			
between	0.6932			
overall	0.4936			
R-squared			0.6375	
Adj R-squared			0.5728	
F	0.0041		0	
hausman	0		0.0179	
xttest0	0.0002		0.0543	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 109. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji fixed	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																				
PKB_per_capita	0.0000	0.08	0.0000	0.00	0.0000	0.00	0.0000	0.01	0.0000	0.02	0.0000	0.56	0.0000	0.87	0.0000	0.00	0.0000	0.02	0.0000	0.00
stopa_bezrobocia	-0.1957	0.12	-0.3473	0.01	-0.5033	0.01	-0.2588	0.03	-0.1152	0.05	-0.1773	0.16	-0.1215	0.11	-0.1905	0.00	0.1723	0.63	-2.2324	0.03
inflacja	-0.2286	0.14	-0.2209	0.16	-0.2949	0.15	-0.1916	0.17	-0.2669	0.07	0.0333	0.77	-0.3135	0.09	-0.3358	0.00	-0.5262	0.46	-0.5111	0.42
wskaźnik_wielkości_rynku_pośrednictwa_financego	-0.1434	0.00	-0.1662	0.00	-0.2005	0.00	-0.1378	0.00	0.0019	0.94	-0.0763	0.06	0.0207	0.52	0.0016	0.93	-0.0677	0.36	-0.3521	0.00
Srednia_długość_zycia_ln	0.5363	0.28	0.7102	0.18	0.5847	0.35	0.4521	0.30	0.2237	0.24	-0.0224	0.92	-0.0292	0.90	0.5176	0.00	-0.7939	0.46	7.2633	0.02
SEKTOROWE																				
ROE_life	-0.0041	0.59	-0.0060	0.40	-0.0097	0.24	-0.0057	0.38	0.0039	0.42	0.0490	0.08	-0.0036	0.53	0.0183	0.42	-0.0032	0.87	0.1927	0.18
ROA_life	-0.0422	0.81	-0.0481	0.79	0.0590	0.78	-0.0427	0.79	0.0039	0.97	-0.4988	0.06	0.0036	0.98	-0.3157	0.19	0.9014	0.66	-2.6903	0.18
Margines_wypłacalności_life_(%wymaganego)	0.0035	0.31	-0.0017	0.67	-0.0067	0.36	-0.0035	0.34	-0.0024	0.28	-0.0009	0.65	0.0021	0.47	-0.0020	0.15	-0.0070	0.69	0.0397	0.08
Rezerwy_tech_ub_life_ln	0.0156	0.31	0.0261	0.07	0.0353	0.12	0.0206	0.10	0.0069	0.00	0.0093	0.12	0.0037	0.12	0.0001	0.92	-0.0279	0.13	0.0157	0.82
STRUKTURALNE																				
Liczba_firm_Life_ln	-0.0011	0.96																		
Udział_firm_zagranicznych_Life			-0.0179	0.52																
Udział_oddziałów_zagranicznych_Life					0.0616	0.51														
Life_insurance_share							0.1192	0.00												
Zatrudnienie_Life_ln									-0.0084	0.00										
Liczba_Umów_Life_ln											0.0140	0.19								
Zatrudnienie/Liczba_firm_Life													-0.0001	0.02						
Liczba_ubezpieczonych/Zatrudnienie_Life															0.0000	0.00				
SPB_Posrednicy_do_SPB_Life																	-0.1954	0.04		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Life																			-0.1030	0.84
_cons	-2.3921	0.27	-3.2235	0.16	-2.6976	0.31	-2.1461	0.26	-1.0026	0.21	-0.1720	0.87	0.0801	0.94	-2.1628	0.00	4.1074	0.36	-30.4081	0.03
obs	111		97		72		112		40		36		40		29		30		31	
groups	22		20		15		22				11								8	
within	0.2364		0.3095		0.3980		0.3554				0.5051								0.7202	
between	0.8579		0.8540		0.8767		0.7841				0.0890								0.9577	
overall	0.7061		0.7015		0.7535		0.5860				0.0024								0.8199	
R-squared									0.7796				0.6483		0.9452		0.8690			
Adj R-squared									0.7036				0.5270		0.9147		0.8000			
F	0.0134		0.0034		0.0041		0.0001		0		0.2208		0.0002		0		0		0.0224	
hausman	0		0.0025		0		0		0.0011		0		0.5986		0.0032		0		0	
xttest0	0		0.0003		0.0001		0.0001		0.2261		0.0010		0.2327		0.0885		0.6755		0.0388	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 110. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		fixed		fixed		fixed		random		random		fixed		OLS		OLS	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																		
PKB_per_capita	0.0000	0.42	0.0000	0.18	0.0000	0.47	0.0000	0.66	0.0000	0.47	0.0000	0.30	0.0000	0.10	0.0000	0.49	0.0000	0.00
stopa_bezrobocia	0.0483	0.31	0.0417	0.41	0.0369	0.62	0.0177	0.70	-0.0039	0.91	-0.0321	0.21	-0.0797	0.49	-0.0366	0.67	-0.0157	0.85
inflacja	-0.1020	0.20	-0.1105	0.25	-0.1484	0.26	-0.0491	0.56	-0.1081	0.08	-0.1267	0.01	-0.1286	0.45	-0.1417	0.52	-0.1679	0.41
wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego	-0.0607	0.00	-0.0717	0.00	-0.0747	0.00	-0.0693	0.00	0.0215	0.06	0.0062	0.52	-0.1270	0.00	0.0924	0.00	0.0672	0.00
Srednia długość życia ln	-0.1007	0.57	0.0884	0.65	0.1633	0.57	0.1292	0.45	-0.1571	0.17	0.0019	0.99	0.7174	0.18	-0.5492	0.00	-0.7329	0.00
SEKTOROWE																		
ROA_life	-0.0620	0.34	-0.0223	0.76	0.0038	0.97	0.0119	0.85	-0.0443	0.30	0.0049	0.85	-0.0288	0.76	0.0022	0.99	-0.0439	0.70
Margines_wyplacalnosc_life_(%wymaganego)	0.0023	0.14	0.0011	0.58	0.0000	1.00	-0.0012	0.48	0.0014	0.20	0.0003	0.70	0.0011	0.74	-0.0020	0.49	0.0014	0.46
Rezerwy_tech_ub_life_ln	0.0112	0.05	0.0118	0.08	0.0175	0.09	0.0211	0.00	0.0039	0.09	0.0048	0.00	0.0084	0.53	0.0091	0.00	0.0048	0.07
STRUKTURALNE																		
Liczba_firm_Life_ln	-0.0077	0.21																
Udzial_firm_zagranicznych_Life			-0.0100	0.52														
Udzial_oddzialow_zagranicznych_Life					0.0008	0.99												
Life_insurance_share							0.0874	0.00										
Liczba_ubezpieczonych_Life_ln									0.0026	0.14								
Liczba_ubezpieczonych/Zatrudnienie_Life											0.0000	0.01						
SPB_Direct_do_SPB_Life													0.0670	0.24				
SPB_Agenci_do_SPB_Life															0.0401	0.06		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Life																	-0.1247	0.00
STATYSTYKI																		
_cons	0.2715	0.71	-0.5891	0.46	-1.0355	0.41	-1.0205	0.15	0.5731	0.23	-0.0878	0.83	-3.0826	0.16	2.1327	0.00	3.0423	0.00
obs	235		178		135		202		139		84		105		94		94	
groups	28		22		21		23		21		16		17					
within	0.1127		0.1441		0.1494		0.2793		0.0413		0.1884		0.2312					
between	0.2000		0.1397		0.0871		0.0087		0.4700		0.5977		0.9203					
overall	0.1295		0.0799		0.0824		0.0002		0.2756		0.5306		0.7101					
R-squared															0.8007		0.8223	
Adj R-squared															0.7794		0.8032	
F	0.0042		0.0053		0.0409		0						0.0100		0		0	
Wald									0.0372		0.0003							
hausman	0		0		0		0		0.3401		0.2991		0		0		0.0001	
xttest0	0		0		0		0		0		0		0.0001		0.1186		0.0693	

Zródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 111. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 3 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		random		fixed		fixed		OLS		random		OLS		OLS		OLS	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																		
PKB_per_capita	0.0000	0.09	0.0000	0.00	0.0000	0.00	0.0000	0.02	0.0000	0.19	0.0000	0.28	0.0000	0.86	0.0000	0.00	0.0000	0.06
stopa_bezrobocia	-0.2082	0.10	0.1210	0.21	-0.4916	0.01	-0.2526	0.03	-0.1810	0.00	0.0773	0.07	-0.1589	0.02	-0.2049	0.00	0.0875	0.75
inflacja	-0.2187	0.17	-0.1817	0.30	-0.3971	0.06	-0.2549	0.08	-0.3786	0.02	-0.1255	0.05	-0.3899	0.04	-0.3107	0.01	-0.3982	0.59
wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego	-0.1560	0.00	0.0460	0.00	-0.2061	0.00	-0.1416	0.00	-0.0134	0.63	0.0310	0.25	0.0104	0.75	0.0030	0.86	-0.0029	0.96
Srednia długość życia ln	0.6178	0.21	-0.5294	0.04	0.6507	0.29	0.4318	0.33	0.4611	0.02	-0.0053	0.97	0.1175	0.58	0.5550	0.00	-0.7955	0.23
SEKTOROWE																		
ROE_life	-0.0044	0.56	0.0005	0.95	-0.0126	0.13	-0.0082	0.21	0.0014	0.78	-0.0017	0.90	-0.0041	0.47	0.0220	0.31	0.0214	0.90
ROA_life	-0.0660	0.71	0.0233	0.91	0.0380	0.86	-0.0525	0.75	0.0286	0.81	0.0209	0.89	0.0124	0.93	-0.3810	0.10	0.5762	0.76
Margines_wyplacalnosci_life_(%wymaganego)	0.0022	0.46	-0.0011	0.66	-0.0042	0.41	-0.0026	0.42	-0.0030	0.22	-0.0011	0.51	0.0015	0.60	-0.0019	0.16	-0.0165	0.35
Koncentracja_life_3	0.0199	0.54	-0.0271	0.32	-0.0050	0.90	-0.0153	0.63	-0.0267	0.03	0.0439	0.00	-0.0191	0.15	0.0063	0.33	0.0310	0.79
STRUKTURALNE																		
Liczba_firm_Life_ln	0.0030	0.89																
Udzial_firm_zagranicznych_Life			0.0023	0.91														
Udzial_oddzialow_zagranicznych_Life					0.0448	0.64												
Life_insurance_share							0.1075	0.00										
Zatrudnienie_Life_ln									-0.0071	0.00								
Liczba_ubezpieczonych_Life_ln											0.0029	0.34						
Zatrudnienie/Liczba_firm_Life													-0.0001	0.02				
Liczba_ubezpieczonych/Zatrudnienie_Life															0.0000	0.00		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Life																	-0.2318	0.04
_cons	-2.3909	0.26	2.2479	0.04	-2.1989	0.40	-1.5614	0.41	-1.8579	0.03	-0.0597	0.92	-0.4521	0.61	-2.3248	0.00	3.4430	0.24
obs	112		99		74		113		40		55		40		29		32	
groups	22		20		15		22				13							
within	0.2347		0.0642		0.3630		0.3300				0.4814							
between	0.8987		0.8935		0.8802		0.8398				0.2149							
overall	0.7643		0.7697		0.7709		0.6745				0.1948							
R-squared									0.7364				0.6440		0.9481		0.8716	
Adj R-squared									0.6456				0.5212		0.9192		0.8105	
F	0.0131				0.0081		0.0002		0				0.0002		0		0	
Wald			0								0.0001							
hausman	0		0.3022		0		0		0.2293		0.9995		0.4066		0.0064		0	
xttest0	0		0		0		0.0003		0.4212		0		0.3011		0.0635		0.0718	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 112. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 3, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		random		fixed		fixed		random		fixed		fixed	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE														
PKB_per_capita	0.0000	0.38	0.0000	0.62	0.0000	0.01	0.0000	0.08	0.0000	0.00	0.0000	0.09	0.0000	0.09
stopa_bezrobocia	0.0264	0.60	-0.0028	0.93	-0.0623	0.04	-0.0932	0.43	0.1105	0.39	-0.0388	0.76	-0.0872	0.49
inflacja	-0.0745	0.41	-0.1122	0.08	-0.0580	0.27	-0.1526	0.36	-0.0601	0.78	-0.1961	0.27	-0.2014	0.27
wskaźnik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_finansowego	-0.0704	0.00	0.0231	0.05	0.0208	0.19	-0.1295	0.00	0.0438	0.04	-0.1415	0.00	-0.1302	0.00
Srednia_długość_życia_ln	0.2801	0.13	-0.1302	0.26	0.1269	0.25	0.8537	0.11	-0.8612	0.00	0.7736	0.17	0.9003	0.12
SEKTOROWE														
ROA_life	-0.0329	0.72	-0.0811	0.20	-0.0033	0.93	-0.0423	0.65	-0.0074	0.95	-0.0250	0.80	-0.0330	0.74
Margines_wyplacalności_life_(%wymaganego)	-0.0004	0.84	0.0031	0.04	0.0022	0.09	0.0007	0.82	-0.0004	0.91	0.0025	0.47	0.0020	0.59
Koncentracja_life_3	-0.0043	0.80	0.0008	0.94	0.0173	0.02	0.0039	0.90	0.0209	0.52	0.0010	0.98	0.0001	1.00
STRUKTURALNE														
Life_insurance_share	0.0731	0.00												
Liczba_ubezpieczonych_Life_ln			0.0046	0.00										
Liczba_ubezpieczonych/Zatrudnienie_Life					0.0000	0.01								
SPB_Direct_do_SPB_Life							0.0580	0.30						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Life									-0.0511	0.06				
SPB_Agenci_do_SPB_Life											-0.0662	0.09		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Life													-0.0071	0.93
_cons	-1.1714	0.14	0.5072	0.30	-0.5096	0.27	-3.4648	0.12	3.6900	0.00	-3.0834	0.20	-3.6529	0.14
obs	198		135		79		105		86		95		94	
groups	23		21		16		17		14		15		15	
within	0.2206		0.0814		0.3339		0.2258		0.0512		0.2472		0.2177	
between	0.4192		0.2900		0.2746		0.9416		0.9501		0.9557		0.9583	
overall	0.2373		0.1665		0.1711		0.7410		0.7646		0.7677		0.7694	
F	0				0.0056		0.0123				0.0121		0.0350	
Wald			0.0571						0					
hausman	0		0.8056		0		0		0.9873		0		0.0002	
xttest0	0		0		0		0		0.0028		0		0.0026	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 113. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 5 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		fixed		fixed		fixed		OLS		random		fixed		OLS		OLS		OLS	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																				
PKB_per_capita	0.0000	0.09	0.0000	0.02	0.0000	0.00	0.0000	0.02	0.0000	0.15	0.0000	0.55	0.0000	0.78	0.0000	0.98	0.0000	0.00	0.0000	0.06
stopa_bezrobocia	-0.2104	0.12	-0.2897	0.05	-0.4501	0.03	-0.2542	0.04	-0.1836	0.00	0.0434	0.46	0.0340	0.64	-0.1694	0.03	-0.1802	0.00	0.0826	0.76
inflacja	-0.2215	0.18	-0.2655	0.12	-0.4661	0.05	-0.2469	0.10	-0.4054	0.01	-0.1599	0.02	0.0875	0.14	-0.4092	0.04	-0.3221	0.01	-0.4083	0.58
wskaźnik_wielkości_ryнку_po średnictwa finansowego	-0.1568	0.00	-0.1699	0.00	-0.2152	0.00	-0.1435	0.00	-0.0110	0.71	0.0334	0.34	-0.0390	0.12	0.0196	0.58	-0.0117	0.54	-0.0015	0.98
Srednia długość życia ln	0.6418	0.23	0.5804	0.30	0.7634	0.25	0.4652	0.33	0.4524	0.03	0.0687	0.69	0.1432	0.24	0.0893	0.68	0.5961	0.00	-0.7941	0.26
SEKTOROWE																				
ROE_life	-0.0046	0.57	-0.0078	0.30	-0.0138	0.11	-0.0086	0.21	0.0020	0.70	0.0020	0.89	0.0215	0.10	-0.0044	0.45	0.0226	0.30	0.0252	0.88
ROA_life	-0.0477	0.81	-0.0706	0.73	0.0606	0.80	-0.0456	0.81	0.0296	0.81	0.0272	0.88	-0.3148	0.05	0.0307	0.84	-0.4560	0.08	0.5347	0.78
Margines_wypłacalności_life_ (% wymaganego)	0.0019	0.55	-0.0014	0.69	-0.0042	0.45	-0.0025	0.44	-0.0033	0.31	0.0000	1.00	-0.0019	0.22	0.0027	0.48	-0.0037	0.05	-0.0164	0.36
Koncentracja_life_5	0.0096	0.79	0.0006	0.99	-0.0172	0.69	-0.0153	0.65	-0.0300	0.04	0.0445	0.00	0.0812	0.00	-0.0238	0.16	0.0119	0.16	0.0225	0.85
STRUKTURALNE																				
Liczba_firm_Life_ln	0.0034	0.88																		
Udział_firm_zagranicznych_Li fe			-0.0157	0.61																
Udział_oddziałów_zagraniczn ych_Life					0.2026	0.28														
Life_insurance_share							0.1063	0.00												
Zatrudnienie_Life_ln									-0.0077	0.00										
Liczba_ubezpieczonych_Life_l n											0.0044	0.27								
Liczba Umów_Life_ln													0.0104	0.15						
Zatrudnienie/Liczba_firm_Life															-0.0001	0.02				
Liczba_ubezpieczonych/Zatrud nienie_Life																	0.0000	0.00		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Life																			-0.2304	0.04
_cons	-2.4808	0.28	-2.0889	0.38	-2.6559	0.35	-1.6956	0.41	-1.8081	0.03	-0.4056	0.59	-0.7838	0.17	-0.3301	0.72	-2.4954	0.00	3.4387	0.27
obs	108		95		70		109		38		51		32		38		27		32	
groups	22		20		15		22				13		10							
within	0.2346		0.2768		0.3845		0.3328				0.4637		0.9040							
between	0.8987		0.8855		0.8781		0.8409				0.2998		0.2233							
overall	0.7598		0.7562		0.7628		0.6730				0.2652		0.0333							
R-squared									0.7424						0.6263		0.9484		0.8714	
Adj R-squared									0.6469						0.4878		0.9161		0.8102	
F	0.0188		0.0136		0.0086		0.0003		0				0.0001		0.0008		0		0	
Wald											0.0004									
hausman	0		0		0		0		0.2220		0.2597		0		0.1199		0.0039		0	
xttest0	0		0.0001		0		0.0011		0.2890		0		0.0043		0.3419		0.0606		0.0714	

Zródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 114. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 5, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		fixed		fixed		random		fixed		fixed		random		fixed		fixed	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																		
PKB_per_capita	0.0000	0.10	0.0000	0.45	0.0000	0.09	0.0000	0.22	0.0000	0.09	0.0000	0.08	0.0000	0.00	0.0000	0.09	0.0000	0.09
stopa_bezrobocia	0.0526	0.35	0.0176	0.73	-0.0090	0.83	0.0520	0.56	-0.0286	0.35	-0.0866	0.46	0.1051	0.41	-0.0347	0.78	-0.0791	0.53
inflacja	-0.1144	0.26	-0.0563	0.53	-0.1046	0.12	-0.1987	0.09	-0.1206	0.03	-0.1527	0.35	-0.0618	0.78	-0.1976	0.26	-0.2030	0.26
wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego	-0.0719	0.00	-0.0709	0.00	0.0331	0.09	0.0161	0.50	-0.0063	0.69	-0.1287	0.00	0.0448	0.03	-0.1414	0.00	-0.1301	0.00
Srednia długość życia ln	0.1894	0.35	0.3285	0.08	-0.1630	0.26	-0.4375	0.04	0.1165	0.33	0.8274	0.11	-0.8594	0.00	0.7605	0.17	0.8714	0.12
SEKTOROWE																		
ROA_life	-0.0203	0.78	0.0050	0.94	-0.0744	0.11	-0.0467	0.49	0.0024	0.93	-0.0386	0.67	-0.0030	0.98	-0.0213	0.83	-0.0277	0.78
Margines_wypłacalnosci_life_(%wymaganego)	0.0011	0.55	-0.0006	0.73	0.0022	0.09	-0.0014	0.45	0.0002	0.84	0.0009	0.79	-0.0006	0.88	0.0026	0.45	0.0022	0.55
Koncentracja_life_5	-0.0067	0.70	0.0022	0.89	0.0050	0.64	-0.0035	0.85	0.0062	0.44	-0.0041	0.89	0.0127	0.67	-0.0084	0.81	-0.0133	0.70
STRUKTURALNE																		
Udzial_firm_zagranicznych_Life	-0.0133	0.41																
Life_insurance_share			0.0734	0.00														
Liczba_ubezpieczonych_Life_ln					0.0023	0.48												
Liczba_Umów_Life_ln							-0.0008	0.85										
Liczba_ubezpieczonych/Zatrudnienie_Life									0.0000	0.01								
SPB_Direct_do_SPB_Life											0.0573	0.31						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Life													-0.0509	0.07				
SPB_Agenci_do_SPB_Life															-0.0654	0.10		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Life																	-0.0073	0.93
TESTY																		
_cons	-0.7486	0.39	-1.3828	0.08	0.7010	0.26	1.9143	0.04	-0.4549	0.38	-3.3506	0.13	3.6855	0.00	-3.0214	0.20	-3.5216	0.14
obs	176		199		136		74		82		106		86		95		95	
groups	22		23		21		15		16		17		14		15		15	
within	0.1273		0.2253		0.1078		0.0999		0.2145		0.2258		0.0618		0.2479		0.2193	
between	0.4473		0.4578		0.1666		0.1292		0.3856		0.9431		0.9487		0.9557		0.9597	
overall	0.3008		0.2873		0.0371		0.0049		0.1459		0.7397		0.7623		0.7671		0.7681	
F	0.0167		0		0.1871				0.1031		0.0112				0.0119		0.0306	
Wald							0.6006						0					
hausman	0		0		0		0.2036		0.0027		0		0.7098		0		0.0002	
xttest0	0		0		0		0.0127		0		0		0.0020		0		0.0034	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 115. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 10 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		fixed		fixed		fixed		OLS		random		fixed		OLS		OLS	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																		
PKB_per_capita	0.0000	0.09	0.0000	0.02	0.0000	0.01	0.0000	0.02	0.0000	0.10	0.0000	0.45	0.0000	0.99	0.0000	0.78	0.0000	0.05
stopa_bezrobocia	-0.2356	0.12	-0.3101	0.05	-0.3980	0.13	-0.2880	0.04	-0.2194	0.01	0.0326	0.62	-0.0793	0.45	-0.1966	0.04	0.1112	0.70
inflacja	-0.2392	0.16	-0.2849	0.11	-0.5059	0.05	-0.2611	0.10	-0.4264	0.01	-0.2006	0.00	0.1143	0.20	-0.4197	0.05	-0.4095	0.57
wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego	-0.1570	0.00	-0.1698	0.00	-0.2190	0.00	-0.1446	0.00	0.0027	0.93	0.0209	0.59	-0.0826	0.03	0.0298	0.46	-0.0065	0.90
Srednia_długość życia ln	0.6662	0.23	0.6232	0.30	0.7237	0.32	0.5498	0.28	0.4119	0.06	0.0289	0.89	0.1534	0.41	0.0617	0.80	-0.6889	0.36
SEKTOROWE																		
ROE_life	-0.0048	0.56	-0.0084	0.29	-0.0141	0.13	-0.0090	0.21	0.0023	0.67	0.0078	0.61	0.0386	0.05	-0.0044	0.49	0.0149	0.93
ROA_life	-0.0349	0.87	-0.0652	0.76	0.0423	0.87	-0.0465	0.81	0.0007	1.00	-0.0513	0.79	-0.4515	0.07	0.0121	0.94	0.7340	0.70
Margines_wyplacalnosci_life_(%wymaganego)	0.0021	0.52	-0.0013	0.74	-0.0044	0.45	-0.0024	0.47	-0.0002	0.96	-0.0002	0.92	-0.0017	0.45	0.0051	0.37	-0.0161	0.36
Koncentracja_life_10	0.0013	0.98	-0.0115	0.85	-0.0181	0.80	-0.0269	0.62	-0.0591	0.03	0.0447	0.09	0.1420	0.00	-0.0439	0.16	0.0553	0.70
STRUKTURALNE																		
Liczba_firm_Life_ln	-0.0001	1.00																
Udzial_firm_zagranicznych_Life			-0.0173	0.59														
Udzial_oddzialow_zagranicznych_Life					0.2929	0.29												
Life_insurance_share							0.1068	0.00										
Zatrudnienie_Life_ln									-0.0079	0.00								
Liczba_ubezpieczonych_Life_ln											0.0049	0.35						
Liczba Umów_Life ln													0.0202	0.06				
Zatrudnienie/Liczba_firm_Life															-0.0001	0.03		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Life																	-0.2397	0.04
_cons	-2.5537	0.28	-2.2466	0.38	-2.4493	0.43	-2.0349	0.34	-1.6075	0.08	-0.2403	0.78	-0.9895	0.26	-0.1949	0.85	2.9412	0.38
obs	102		89		64		103		35		50		32		35		32	
groups	21		19		14		21				12		10					
within	0.2378		0.2805		0.3919		0.3386				0.3596		0.7839					
between	0.8953		0.8833		0.8712		0.8417				0.3685		0.3031					
overall	0.7541		0.7498		0.7579		0.6691				0.3119		0.1523					
R-squared									0.7257						0.5838		0.8722	
Adj R-squared									0.6114						0.4104		0.8113	
F	0.0263		0.0210		0.0164		0.0005		0.0001				0.0095		0.0072		0	
Wald											0.0183							
hausman	0		0		0.0005		0		0.0096		0.4487		0		0.2458		0	
xttest0	0		0.0001		0.0001		0.0033		0.5512		0		0.0030		0.2578		0.0602	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 116. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 10, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I

	wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																
PKB_per_capita	0.0000	0.45	0.0000	0.10	0.0000	0.89	0.0000	0.76	0.0000	0.08	0.0000	0.19	0.0000	0.08	0.0000	0.08
stopa_bezrobocia	0.0125	0.81	-0.0066	0.88	0.0492	0.67	-0.0364	0.20	-0.0888	0.44	-0.1154	0.48	-0.0403	0.75	-0.0872	0.48
inflacja	-0.0675	0.48	-0.1104	0.11	-0.2217	0.07	-0.1748	0.00	-0.1526	0.35	-0.1154	0.54	-0.2007	0.25	-0.2061	0.25
wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego	-0.0712	0.00	0.0331	0.09	0.0205	0.54	-0.0051	0.62	-0.1297	0.00	-0.1499	0.00	-0.1434	0.00	-0.1323	0.00
Srednia długość życia ln	0.3347	0.07	-0.1738	0.24	-0.3979	0.07	0.1316	0.22	0.8646	0.09	1.3422	0.07	0.8156	0.14	0.9396	0.10
SEKTOROWE																
ROA_life	0.0052	0.94	-0.0734	0.12	-0.0663	0.34	0.0138	0.63	-0.0365	0.69	-0.0098	0.92	-0.0200	0.83	-0.0274	0.78
Margines_wypłacalności_life_(%wymaganego)	-0.0006	0.74	0.0022	0.10	0.0018	0.36	0.0001	0.94	0.0009	0.78	0.0009	0.81	0.0026	0.44	0.0023	0.54
Koncentracja_life_10	0.0014	0.94	0.0030	0.75	-0.0022	0.90	-0.0082	0.29	-0.0188	0.56	-0.0220	0.53	-0.0230	0.51	-0.0257	0.47
STRUKTURALNE																
Life_insurance_share	0.0741	0.00														
Liczba_ubezpieczonych_Life_ln			0.0023	0.48												
Liczba Umów Life ln					-0.0055	0.71										
Liczba_ubezpieczonych/Zatrudnienie_Life							0.0000	0.01								
SPB_Direct_do_SPB_Life									0.0584	0.30						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Life											-0.0873	0.14				
SPB_Agenci_do_SPB_Life													-0.0652	0.10		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Life															-0.0059	0.94
_cons	-1.4083	0.08	0.7483	0.23	1.8260	0.06	-0.5257	0.25	-3.4986	0.11	-5.5200	0.08	-3.2437	0.17	-3.8011	0.11
obs	192		134		74		80		106		86		95		95	
groups	22		20		15		15		17		14		15		15	
within	0.2270		0.1074		0.1459		0.1535		0.2290		0.2580		0.2519		0.2235	
between	0.5071		0.1440		0.0111		0.5918		0.9418		0.8961		0.9543		0.9592	
overall	0.3132		0.0308		0.0244		0.4872		0.7377		0.6533		0.7641		0.7665	
F	0		0.1960		0.4924				0.0099		0.0191		0.0103		0.0268	
Wald							0.0333									
hausman	0		0.0017		0.0047		0.0623		0		0		0		0.0001	
xttest0	0		0		0.0124		0		0		0.0020		0		0.0027	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 117. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		fixed		fixed		random		fixed		random		fixed	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE														
PKB_per_capita	0.0000	0.81	0.0000	0.7690	0.0000	0.00	0.0000	0.06	0.0000	0.04	0.0000	0.00	0.0000	0.70
stopa_bezrobocia	-0.0119	0.03	-0.0063	0.3590	-0.0275	0.02	-0.0184	0.02	-0.0158	0.07	-0.0135	0.13	-0.0132	0.11
inflacja	-0.0006	0.95	-0.0067	0.6440	-0.0064	0.71	-0.0016	0.91	-0.0291	0.04	-0.0136	0.35	-0.0221	0.10
wskaźnik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_finansowego	-0.0077	0.00	-0.0091	0.0000	0.0019	0.67	0.0015	0.56	-0.0114	0.00	-0.0080	0.00	-0.0103	0.00
STRUKTURALNE														
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0011	0.07												
Udział_Oddziałow_Non_life			0.0111	0.06										
Liczba_polis_Non_Life_ln					-0.0016	0.00								
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln							0.0000	0.65						
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life									-0.0087	0.04				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life											-0.0034	0.56		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life													0.0036	0.38
_cons	0.0367	0.00	0.0339	0.00	0.0642	0.00	0.0279	0.00	0.0474	0.00	0.0285	0.00	0.0368	0.00
obs	343		250		161		175		146		132		136	
groups	28		23		18		24		19		18		18	
within	0.1451		0.2147		0.2836		0.1547		0.3235		0.1778		0.2745	
between	0.1572		0.1515		0.3842		0.3152		0.1425		0.2206		0.0720	
overall	0.1437		0.0818		0.2333		0.1725		0.1766		0.2852		0.0624	
F	0		0		0				0				0	
Wald							0.0833				0			
hausman	0		0		0.0180		0.7012		0		0.0900		0.0045	
xttest0	0		0		0		0		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 118. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	random		fixed		random		random		random		random		random		random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE																
ROE_non_life	0.0029	0.00	0.0030	0.00	0.0030	0.00	0.0036	0.00	0.0054	0.03	0.0034	0.01	0.0025	0.00	0.0025	0.00
ROA_non_life	-0.0149	0.00	-0.0153	0.00	-0.0135	0.01	0.0005	0.95	-0.0200	0.04	-0.0006	0.94	0.0086	0.36	0.0106	0.30
margines_wypłacalnosci_non_life_(%wymaganego)	-0.0008	0.01	-0.0009	0.00	-0.0009	0.01	-0.0002	0.74	-0.0001	0.80	-0.0003	0.59	-0.0007	0.19	-0.0003	0.56
Rezerwy_tech_ub_non_life_ln	0.0032	0.00	0.0036	0.00	0.0033	0.00	0.0029	0.00	0.0034	0.00	0.0027	0.00	0.0021	0.03	0.0023	0.00
STRUKTURALNE																
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0006	0.50														
Udzial_firm_Non_life			0.0000	0.98												
Udzial_Oddzialow_Non_life					0.0066	0.03										
Zatrudnienie_Non_Life_ln							-0.0004	0.44								
Liczba_polis_Non_Life_ln									-0.0003	0.03						
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln											0.0000	0.78				
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life													0.0012	0.67		
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life															0.0023	0.73
_cons	-0.0439	0.00	-0.0553	0.01	-0.0506	0.00	-0.0406	0.00	-0.0504	0.03	-0.0391	0.00	-0.0221	0.32	-0.0291	0.16
obs	128		120		94		42		53		42		54		46	
groups	22		21		16		15		11		15		13		11	
within	0.2888		0.4036		0.4864		0.1263		0.3463		0.1345		0.5081		0.4234	
between	0.4478		0.4337		0.6236		0.8128		0.3606		0.7963		0.5024		0.6836	
overall	0.4915		0.5007		0.6025		0.7483		0.6520		0.7422		0.4958		0.6040	
F			0													
Wald	0				0		0		0.0002		0		0		0	
hausman	0.9793		0.0006		0.9000		0.6550		0.9334		0.8143		0.8950		0.9322	
xttest0	0		0		0		0		0.0003		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 119. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		fixed		fixed		random		fixed	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE										
ROA_non_life	0.0027	0.63	0.0090	0.38	0.0051	0.54	0.0185	0.08	0.0084	0.30
margines_wypłacalnosci_non_life_(%wymaganego)	-0.0004	0.06	-0.0014	0.00	0.0010	0.00	0.0015	0.00	0.0007	0.02
Rezerwy_tech_ub_non_life_ln	-0.0012	0.05	-0.0027	0.02	-0.0013	0.08	0.0004	0.50	-0.0009	0.23
STRUKTURALNE										
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0006	0.47								
Liczba_polis_Non_Life_ln			-0.0002	0.64						
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life					-0.0028	0.54				
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life							0.0082	0.19		
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life									0.0117	0.08
_cons	0.0547	0.00	0.0916	0.00	0.0542	0.00	0.0061	0.68	0.0383	0.04
obs	235		135		129		106		116	
groups	28		18		19		16		18	
within	0.0369		0.1710		0.1355		0.2002		0.1280	
between	0.3735		0.2169		0.3591		0.1718		0.1211	
overall	0.3219		0.1595		0.2855		0.1061		0.1734	
F	0.1048		0.0003		0.0036				0.0112	
Wald							0.0001			
hausman	0		0.0018		0.0361		0.2046		0.0268	
xttest0	0		0		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 120. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 3 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE																
ROE_non_life	0.0020	0.00	0.0023	0.00	0.0023	0.00	0.0060	0.04	0.0042	0.02	0.0016	0.00	0.0014	0.00	0.0015	0.80
ROA_non_life	-0.0156	0.01	-0.0148	0.01	-0.0131	0.03	-0.0221	0.05	-0.0070	0.44	0.0165	0.09	0.0212	0.03	0.0009	0.96
margines_wyplacalnosc_non_life_(%wymaganego)	-0.0006	0.05	-0.0010	0.00	-0.0011	0.01	0.0001	0.90	0.0007	0.35	-0.0002	0.67	0.0000	0.99	0.0003	0.53
Koncentracja_non_life_3	-0.0018	0.25	-0.0012	0.45	-0.0012	0.45	0.0015	0.72	-0.0098	0.05	-0.0126	0.05	-0.0176	0.00	-0.0190	0.00
STRUKTURALNE																
Liczba_firm_Non_life_ln	0.0010	0.21														
Udzial_firm_Non_life			0.0003	0.83												
Udzial_Oddzialow_Non_life					0.0056	0.10										
Liczba_polis_Non_Life_ln							-0.0002	0.12								
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln									0.0000	0.64						
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life											0.0010	0.72				
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life													-0.0023	0.70		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life															0.0158	0.00
_cons	0.0225	0.00	0.0267	0.00	0.0271	0.00	0.0250	0.00	0.0240	0.00	0.0307	0.00	0.0342	0.00	0.0280	0.00
obs	127		119		93		53		42		54		46		51	
groups	22		21		16		11		15		13		11		12	
within	0.2245		0.3315		0.4048		0.2344		0.0513		0.5693		0.4644		0.1369	
between	0.1939		0.0001		0.0591		0.1224		0.5156		0.5233		0.7618		0.7547	
overall	0.2712		0.0005		0.0316		0.1057		0.5180		0.5471		0.7238		0.7683	
F			0		0						0					
Wald	0						0.0641		0.0367				0		0	
hausman	0.2870		0.0021		0		0.2537		0.1532		0		0.7923		0.5291	
xttest0	0		0		0		0		0.0001		0		0		0.0012	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 121. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 3, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	random		random		random		random		random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE										
ROA_non_life	0.0075	0.48	0.0089	0.26	0.0165	0.09	0.0095	0.22	0.0096	0.21
margines_wypłacalnosci_non_life_(%wymaganego)	-0.0011	0.01	0.0011	0.00	0.0016	0.00	0.0008	0.00	0.0008	0.00
Koncentracja_non_life_3	-0.0085	0.08	-0.0089	0.00	-0.0074	0.02	-0.0075	0.01	-0.0069	0.01
STRUKTURALNE										
Liczba_polis_Non_Life_ln	0.0000	0.95								
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life			0.0016	0.68						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life					0.0088	0.16				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life							0.0112	0.04		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life									-0.0037	0.32
_cons	0.0309	0.00	0.0253	0.00	0.0183	0.00	0.0205	0.00	0.0263	0.00
obs	130		129		106		116		120	
groups	18		19		16		18		18	
within	0.0862		0.1694		0.2531		0.1537		0.1481	
between	0.0897		0.1561		0.1481		0.0782		0.0835	
overall	0.1158		0.1486		0.0821		0.0071		0.0634	
Wald	0.0196		0.0001		0		0.0010		0.0009	
hausman	0.1250		0.9248		0.7687		0.3924		0.7490	
xttest0	0		0		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 122. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 5 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	random		fixed		fixed		random		random		random		random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE														
ROE_non_life	0.0020	0.00	0.0023	0.00	0.0023	0.00	0.0060	0.04	0.0016	0.00	0.0015	0.00	-0.0017	0.76
ROA_non_life	-0.0156	0.01	-0.0146	0.01	-0.0122	0.05	-0.0228	0.04	0.0168	0.07	0.0203	0.04	0.0127	0.52
margines_wyplacalnosci_non_life_(%wymaganego)	-0.0006	0.06	-0.0010	0.00	-0.0012	0.01	0.0001	0.78	-0.0001	0.83	0.0000	0.97	0.0002	0.70
Koncentracja_non_life_5	-0.0017	0.25	-0.0008	0.60	0.0001	0.97	-0.0022	0.60	-0.0141	0.00	-0.0155	0.00	-0.0147	0.00
STRUKTURALNE														
Liczba_firm_Non_life_ln	0.0011	0.18												
Udzial_firm_Non_life			0.0003	0.85										
Udzial_Oddzialow_Non_life					0.0055	0.11								
Liczba_polis_Non_Life_ln							-0.0002	0.14						
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life									0.0021	0.44				
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life											-0.0029	0.62		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life													0.0134	0.01
_cons	0.0222	0.00	0.0266	0.00	0.0268	0.00	0.0269	0.00	0.0331	0.00	0.0356	0.00	0.0292	0.00
obs	127		119		93		53		54		46		51	
groups	22		21		16		11		13		11		12	
within	0.2230		0.3294		0.4001		0.2138		0.5533		0.4408		0.1401	
between	0.2073		0.0000		0.1075		0.1295		0.5003		0.7899		0.7139	
overall	0.2918		0.0014		0.0635		0.1942		0.5490		0.7532		0.7410	
F			0		0									
Wald	0						0.0561		0		0		0	
hausman	0.4644		0.0025		0		0.7324		0.4774		0.6302		0.3634	
xttest0	0		0		0		0.0012		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 123. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 5, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	random		fixed		random		random		random		random		random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE														
ROA_non_life	0.0027	0.66	0.0060	0.33	0.0070	0.51	0.0070	0.37	0.0145	0.14	0.0077	0.32	0.0078	0.30
margines_wypłacalnosci_non_life_(%wymaganego)	-0.0006	0.01	-0.0007	0.04	-0.0013	0.00	0.0010	0.00	0.0016	0.00	0.0008	0.00	0.0008	0.00
Koncentracja_non_life_5	-0.0045	0.01	-0.0068	0.01	-0.0078	0.05	-0.0082	0.00	-0.0071	0.01	-0.0071	0.00	-0.0064	0.00
STRUKTURALNE														
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0034	0.04												
Zatrudnienie_Non_Life_ln			0.0000	0.84										
Liczba_polis_Non_Life_ln					0.0000	0.99								
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life							0.0014	0.70						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life									0.0091	0.14				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life											0.0109	0.04		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life													-0.0032	0.39
_cons	0.0306	0.00	0.0302	0.00	0.0320	0.00	0.0262	0.00	0.0189	0.00	0.0214	0.00	0.0268	0.00
obs	202		129		135		129		106		116		120	
groups	22		25		18		19		16		18		18	
within	0.0701		0.1156		0.1308		0.1834		0.2700		0.1705		0.1587	
between	0.2764		0.0336		0.0662		0.1582		0.1555		0.0913		0.0920	
overall	0.2611		0.0458		0.0649		0.1489		0.0905		0.0129		0.0713	
F			0.0146											
Wald	0.0009				0.0014		0		0		0.0003		0.0005	
hausman	0.0953		0.0021		0.1115		0.9350		0.7165		0.3496		0.7310	
xttest0	0		0		0		0		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 124. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 10 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE																				
ROE_non_life	0.0020	0.00	0.0023	0.00	0.0023	0.00	0.0034	0.02	0.0050	0.05	0.0032	0.04	0.0015	0.00	0.0014	0.00	-0.0009	0.87	-0.0009	0.87
ROA_non_life	-0.0154	0.01	-0.0149	0.02	-0.0123	0.06	0.0009	0.92	-0.0190	0.05	-0.0017	0.85	0.0133	0.13	0.0164	0.09	0.0156	0.43	0.0104	0.59
margines_wypłacalności_non_life_(%wymaganego)	-0.0008	0.03	-0.0010	0.00	-0.0011	0.02	0.0006	0.38	0.0003	0.55	0.0006	0.38	-0.0002	0.75	-0.0001	0.92	0.0001	0.79	0.0000	0.93
Koncentracja_non_life_10	-0.0010	0.46	-0.0009	0.53	-0.0002	0.91	-0.0278	0.00	-0.0164	0.00	-0.0257	0.00	-0.0127	0.00	-0.0147	0.00	-0.0161	0.00	-0.0122	0.00
STRUKTURALNE																				
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0002	0.83																		
Udział_firm_Non_life			0.0003	0.84																
Udział_Oddziałów_Non_life					0.0115	0.03														
Zatrudnienie_Non_Life_ln							-0.0007	0.30												
Liczba_polis_Non_Life_ln									-0.0002	0.07										
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln											0.0000	0.32								
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life													0.0017	0.52						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life															-0.0035	0.58				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life																	-0.0084	0.06		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life																			0.0105	0.07
_cons	0.0282	0.00	0.0275	0.00	0.0276	0.00	0.0470	0.00	0.0386	0.00	0.0404	0.00	0.0348	0.00	0.0381	0.00	0.0389	0.00	0.0313	0.00
obs	120		112		86		40		51		40		54		46		49		51	
groups	22		21		16		15		11		15		13		11		11		12	
within	0.2419		0.3315		0.4226		0.0518		0.3573		0.1008		0.5713		0.4528		0.1026		0.1588	
between	0.0001		0.0002		0.0647		0.7290		0.3646		0.6788		0.3698		0.7682		0.8033		0.6190	
overall	0.0023		0.0004		0.0035		0.6633		0.7279		0.6089		0.4575		0.7227		0.8267		0.6850	
F	0.0001		0		0												0			
Wald							0		0.0002		0.0001		0		0				0.0031	
hausman	0.0006		0.0008		0.0169		0.3546		0.9953		0.6405		0.9897		0.8016		0.2959		0.2317	
xttest0	0		0		0		0		0.0216		0.0002		0		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 125. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 10, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		random		fixed		random		random		random		random		random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE																
ROA_non_life	0.0028	0.65	0.0025	0.71	0.0058	0.36	0.0059	0.57	0.0045	0.57	0.0118	0.23	0.0058	0.46	0.0050	0.50
margines_wyplacalnosci_non_life_(%wymaganego)	-0.0007	0.00	0.0002	0.47	-0.0007	0.04	-0.0013	0.00	0.0010	0.00	0.0016	0.00	0.0008	0.01	0.0008	0.01
Koncentracja_non_life_10	-0.0039	0.01	-0.0043	0.00	-0.0060	0.01	-0.0080	0.02	-0.0067	0.00	-0.0060	0.00	-0.0060	0.00	-0.0056	0.00
STRUKTURALNE																
Udzial_firm_Non_life	-0.0011	0.54														
Udzial_Oddzialow_Non_life			0.0123	0.07												
Zatrudnienie_Non_Life_ln					0.0000	0.88										
Liczba_polis_Non_Life_ln							0.0000	0.97								
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life									0.0006	0.87						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life											0.0091	0.14				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life													0.0094	0.07		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life															-0.0022	0.54
_cons	0.0310	0.00	0.0268	0.00	0.0308	0.00	0.0335	0.00	0.0269	0.00	0.0192	0.00	0.0225	0.00	0.0272	0.00
obs	195		149		127		133		129		106		116		120	
groups	22		21		25		18		19		16		18		18	
within	0.0912		0.0813		0.1218		0.1428		0.1851		0.2739		0.1732		0.1738	
between	0.1096		0.1034		0.0466		0.0826		0.1763		0.1674		0.1030		0.1228	
overall	0.1053		0.2686		0.0622		0.0778		0.1564		0.1051		0.0206		0.0987	
F	0.0027				0.0120											
Wald			0.0150				0.0005		0		0		0.0002		0.0002	
hausman	0		0.9716		0.0317		0.1358		0.8332		0.5183		0.5763		0.5341	
xttest0	0		0		0		0		0		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 126. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																		
PKB_per_capita	0.0000	0.17	0.0000	0.14	0.0000	0.26	0.0000	0.36	0.0000	0.75	0.0000	0.36	0.0000	0.06	0.0000	0.00	0.0000	0.00
stopa_bezrobocia	-0.0093	0.16	-0.0082	0.20	-0.0117	0.09	-0.0039	0.64	0.0076	0.60	-0.0052	0.54	-0.0142	0.16	-0.0087	0.37	0.0014	0.88
inflacja	-0.0001	0.99	0.0002	0.98	-0.0070	0.43	-0.0091	0.49	-0.1034	0.01	-0.0091	0.48	-0.0117	0.38	-0.0119	0.35	-0.0114	0.38
wskaznik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_finansowego	0.0004	0.73	0.0004	0.77	0.0005	0.68	-0.0044	0.43	0.0024	0.46	-0.0044	0.41	-0.0007	0.53	-0.0011	0.28	-0.0024	0.02
SEKTOROWE																		
ROE_non_life	0.0027	0.00	0.0028	0.00	0.0029	0.00	0.0033	0.03	0.0081	0.31	0.0034	0.02	0.0021	0.00	-0.0053	0.36	-0.0098	0.06
ROA_non_life	-0.0108	0.04	-0.0114	0.03	-0.0095	0.06	-0.0025	0.77	-0.0151	0.52	-0.0024	0.78	0.0055	0.56	0.0219	0.28	0.0239	0.19
margines_wypłacalności_non_life_(%wymaganego)	-0.0006	0.02	-0.0008	0.00	-0.0008	0.02	-0.0003	0.64	-0.0018	0.03	-0.0004	0.53	-0.0002	0.69	-0.0003	0.57	-0.0004	0.32
Rezerwy_tech_ub_non_life_ln	0.0027	0.00	0.0026	0.00	0.0029	0.00	0.0023	0.02	0.0024	0.00	0.0023	0.01	0.0015	0.11	0.0017	0.03	0.0018	0.01
STRUKTURALNE																		
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0006	0.49																
Udział_firm_Non_life			-0.0007	0.54														
Udział_Oddziałów_Non_life					0.0004	0.92												
Zatrudnienie_Non_Life_ln							0.0001	0.87										
Liczba_polis_Non_Life_ln									0.0004	0.40								
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln											0.0000	0.61						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life													0.0022	0.78				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life															-0.0077	0.14		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life																	0.0171	0.00
_cons	-0.0348	0.01	-0.0341	0.00	-0.0419	0.00	-0.0288	0.07	-0.0361	0.00	-0.0284	0.06	-0.0133	0.59	-0.0134	0.47	-0.0235	0.13
obs	119		112		87		42		51		42		44		47		49	
groups	22		21		16		15				15		11		11		12	
within	0.3422		0.4652		0.5569		0.1873				0.1830		0.5934		0.3342		0.3888	
between	0.5371		0.5359		0.7128		0.8084				0.8171		0.6690		0.7303		0.7569	
overall	0.5909		0.6094		0.6931		0.7727				0.7818		0.6137		0.7479		0.7423	
R-squared									0.7693									
Adj R-squared									0.7186									
F									0									
Wald	0		0		0		0				0		0		0.0002		0	
hausman	0.9986		0.1362		0.8623		0.9170		0.8489		0.9480		0.9764		0.8862		0.0961	
xttest0	0		0		0		0.0001		0.0576		0.0001		0		0.0007		0.0011	

Zródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 127. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																
PKB_per_capita	0.0000	0.00	0.0000	0.01	0.0000	0.00	0.0000	0.00	0.0000	0.02	0.0000	0.06	0.0000	0.23	0.0000	0.53
stopa_bezrobocia	-0.0266	0.00	-0.0195	0.00	-0.0278	0.00	-0.0150	0.07	-0.0242	0.00	-0.0268	0.01	-0.0216	0.01	-0.0223	0.00
inflacja	-0.0047	0.61	-0.0070	0.54	-0.0097	0.48	-0.0001	1.00	-0.0111	0.40	-0.0075	0.60	-0.0018	0.89	-0.0050	0.68
wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego	-0.0047	0.01	-0.0071	0.00	-0.0049	0.01	-0.0061	0.12	-0.0040	0.07	-0.0048	0.04	-0.0013	0.47	-0.0008	0.62
SEKTOROWE																
ROA_non_life	-0.0020	0.70	-0.0015	0.80	-0.0022	0.72	-0.0064	0.30	-0.0040	0.63	-0.0020	0.84	0.0066	0.42	0.0058	0.47
margines_wypłacalnosci_non_life (%wymaganego)	0.0001	0.64	-0.0004	0.07	0.0006	0.05	0.0000	0.88	0.0011	0.00	0.0020	0.00	0.0009	0.01	0.0008	0.00
Rezerwy_tech_ub_non_life_ln	0.0005	0.47	0.0016	0.04	0.0014	0.09	-0.0005	0.56	-0.0001	0.86	0.0002	0.84	0.0000	0.95	0.0006	0.37
STRUKTURALNE																
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0014	0.07														
Udział_firm_Non_life			0.0009	0.60												
Udział_Oddziałow_Non_life					0.0049	0.34										
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln							0.0000	0.66								
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life									-0.0019	0.67						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life											0.0026	0.76				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life													0.0050	0.35		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life															-0.0032	0.43
_cons	0.0332	0.02	0.0027	0.87	0.0086	0.63	0.0532	0.01	0.0393	0.03	0.0289	0.13	0.0194	0.20	0.0117	0.39
obs	226		195		150		122		127		104		114		118	
groups	28		22		21		24		19		16		18		18	
within	0.2143		0.2146		0.2705		0.3606		0.2720		0.3748		0.1908		0.2004	
between	0.2833		0.0399		0.0632		0.4179		0.2155		0.0916		0.2005		0.2404	
overall	0.2595		0.0354		0.0418		0.3593		0.2365		0.0536		0.1304		0.2104	
F	0		0		0		0		0.0001		0					
Wald													0.0019		0.0006	
hausman	0		0.0031		0		0		0.0001		0.0309		0.2486		0.1424	
xttest0	0		0		0		0		0		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 128. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 3 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																		
PKB_per_capita	0.0000	0.00	0.0000	0.76	0.0000	0.53	0.0000	0.01	0.0000	0.06	0.0000	0.01	0.0000	0.01	0.0000	0.08	0.0000	0.00
stopa_bezrobocia	-0.0091	0.20	-0.0151	0.07	-0.0256	0.01	-0.0077	0.37	-0.0165	0.18	-0.0091	0.34	-0.0121	0.25	-0.0184	0.07	-0.0044	0.65
inflacja	-0.0051	0.58	0.0009	0.92	-0.0100	0.35	-0.0286	0.02	-0.0077	0.59	-0.0317	0.02	-0.0215	0.15	-0.0212	0.15	-0.0173	0.21
wskaźnik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_finansowego	0.0007	0.62	-0.0003	0.89	-0.0016	0.45	-0.0077	0.21	0.0055	0.12	-0.0033	0.56	-0.0002	0.84	-0.0005	0.69	-0.0026	0.03
SEKTOROWE																		
ROE_non_life	0.0021	0.00	0.0023	0.00	0.0020	0.00	0.0033	0.05	0.0083	0.01	0.0035	0.03	0.0017	0.00	0.0016	0.00	-0.0090	0.10
ROA_non_life	-0.0105	0.06	-0.0099	0.07	-0.0065	0.27	-0.0106	0.23	-0.0267	0.02	-0.0082	0.37	0.0061	0.54	0.0056	0.56	0.0198	0.32
margines_wypłacalności_non_life_(%wymaganego)	-0.0005	0.08	-0.0008	0.02	-0.0011	0.03	-0.0002	0.75	-0.0003	0.66	-0.0002	0.74	-0.0007	0.20	-0.0004	0.55	-0.0004	0.47
Koncentracja_non_life_3	0.0011	0.58	0.0016	0.42	0.0007	0.73	-0.0041	0.08	-0.0018	0.52	-0.0042	0.09	-0.0022	0.27	-0.0017	0.37	-0.0009	0.64
STRUKTURALNE																		
Liczba_firm_Non_life_ln	0.0012	0.10																
Udział_firm_Non_life			0.0004	0.74														
Udział_Oddziałów_Non_life					-0.0019	0.66												
Zatrudnienie_Non_Life_ln							0.0013	0.08										
Liczba_polis_Non_Life_ln									-0.0002	0.37								
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln											0.0000	0.28						
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life													0.0023	0.42				
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life															-0.0015	0.86		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life																	0.0194	0.00
_cons	0.0146	0.00	0.0251	0.00	0.0333	0.00	0.0121	0.09	0.0204	0.00	0.0184	0.00	0.0250	0.00	0.0276	0.00	0.0190	0.00
obs	118		111		86		42		51		42		52		44		49	
groups	22		21		16		15		11		15		13		11		12	
within	0.2787		0.3915		0.4858		0.2227		0.3171		0.1341		0.6358		0.6182		0.4085	
between	0.4425		0.0611		0.2349		0.7135		0.4087		0.7536		0.3372		0.3755		0.5916	
overall	0.5679		0.0655		0.1425		0.7128		0.5872		0.7502		0.3784		0.3390		0.5944	
F			0		0													
Wald	0						0.0012		0.0126		0.0012		0		0		0.0001	
hausman	0.2138		0		0.0001		0.6818		0.9866		0.4174		0.9810		0.9997		0.4849	
xttest0	0		0		0		0.0006		0.0036		0.0002		0		0.0174		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 129. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 3, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		fixed		fixed		fixed		fixed		random		random		fixed		random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																		
PKB_per_capita	0.0000	0.00	0.0000	0.10	0.0000	0.00	0.0000	0.00	0.0000	0.00	0.0000	0.54	0.0000	0.84	0.0000	0.42	0.0000	0.23
stopa_bezrobocia	-0.0265	0.00	-0.0184	0.00	-0.0273	0.00	-0.0164	0.05	-0.0209	0.01	-0.0228	0.01	-0.0290	0.00	-0.0219	0.01	-0.0213	0.01
inflacja	-0.0069	0.45	-0.0080	0.49	-0.0122	0.39	0.0013	0.91	0.0006	0.96	-0.0120	0.39	-0.0074	0.62	-0.0040	0.76	-0.0071	0.57
wskaźnik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_finansowego	-0.0037	0.04	-0.0054	0.01	-0.0039	0.05	-0.0016	0.72	-0.0019	0.65	-0.0013	0.47	-0.0013	0.50	-0.0025	0.26	-0.0008	0.65
SEKTOROWE																		
ROA_non_life	-0.0011	0.83	-0.0003	0.96	-0.0012	0.85	-0.0054	0.38	-0.0059	0.32	0.0056	0.51	0.0086	0.40	0.0027	0.75	0.0058	0.48
margines_wypłacalności_non_life_(%wymaganego)	0.0004	0.08	-0.0003	0.28	0.0007	0.03	0.0001	0.75	0.0005	0.12	0.0011	0.00	0.0018	0.00	0.0010	0.00	0.0008	0.01
Koncentracja_non_life_3	-0.0009	0.61	0.0007	0.76	-0.0003	0.89	-0.0024	0.32	-0.0025	0.30	-0.0025	0.31	-0.0012	0.64	-0.0012	0.61	-0.0011	0.61
STRUKTURALNE																		
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0013	0.09																
Udział_firm_Non_life			0.0009	0.58														
Udział_Oddziałów_Non_life					0.0044	0.41												
Zatrudnienie_Non_Life_ln							-0.0002	0.25										
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln									0.0000	0.76								
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life											0.0007	0.87						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life													0.0021	0.75				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life															0.0084	0.22		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life																	-0.0023	0.56
_cons	0.0406	0.00	0.0352	0.00	0.0380	0.00	0.0420	0.00	0.0424	0.00	0.0254	0.00	0.0232	0.00	0.0254	0.00	0.0240	0.00
obs	220		189		146		124		117		127		104		114		118	
groups	28		22		21		25		24		19		16		18		18	
within	0.1954		0.1488		0.2588		0.2914		0.3909		0.1964		0.3204		0.2262		0.1988	
between	0.3322		0.2126		0.2153		0.3643		0.4126		0.1911		0.1231		0.0624		0.2305	
overall	0.2986		0.2068		0.2116		0.3462		0.3490		0.1718		0.1392		0.0844		0.2130	
F	0		0.0010		0		0.0001		0						0.0030			
Wald											0.0007		0				0.0009	
hausman	0		0		0.0039		0		0		0.2064		0.3313		0		0.7210	
xttest0	0		0		0		0		0		0		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 130. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 5 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji OLS	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																				
PKB_per_capita	0.0000	0.56	0.0000	0.70	0.0000	0.05	0.0000	0.01	0.0000	1.00	0.0000	0.01	0.0000	0.61	0.0000	0.34	0.0000	0.00	0.0000	0.00
stopa_bezrobocia	-0.0134	0.12	-0.0139	0.09	-0.0209	0.01	-0.0059	0.52	-0.0309	0.02	-0.0072	0.45	-0.0138	0.17	-0.0160	0.09	-0.0017	0.75	0.0149	0.09
inflacja	-0.0047	0.60	-0.0008	0.93	-0.0125	0.22	-0.0228	0.07	-0.0019	0.87	-0.0253	0.05	-0.0178	0.19	-0.0229	0.08	-0.0552	0.00	-0.1089	0.00
wskaźnik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_financeowego	0.0004	0.85	0.0001	0.97	0.0008	0.58	-0.0040	0.51	0.0012	0.75	-0.0009	0.88	-0.0015	0.38	-0.0012	0.24	-0.0053	0.00	-0.0058	0.00
SEKTOROWE																				
ROE_non_life	0.0019	0.00	0.0022	0.00	0.0022	0.00	0.0029	0.08	0.0078	0.00	0.0031	0.06	0.0014	0.00	0.0013	0.00	-0.0054	0.48	0.0166	0.14
ROA_non_life	-0.0110	0.06	-0.0105	0.06	-0.0072	0.22	-0.0082	0.37	-0.0281	0.00	-0.0071	0.45	0.0099	0.30	0.0119	0.20	0.0002	0.99	-0.0617	0.06
margines_wypłacalności_non_life_(%wymaganego)	-0.0005	0.12	-0.0008	0.02	-0.0009	0.04	0.0001	0.92	0.0004	0.51	0.0002	0.82	-0.0002	0.74	0.0000	0.95	-0.0006	0.00	-0.0003	0.40
Koncentracja_non_life_5	-0.0022	0.39	-0.0019	0.45	-0.0043	0.09	-0.0030	0.38	-0.0083	0.08	-0.0039	0.26	-0.0114	0.04	-0.0134	0.00	-0.0253	0.00	-0.0240	0.00
STRUKTURALNE																				
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0001	0.91																		
Udział_firm_Non_life			0.0003	0.83																
Udział_Oddziałów_Non_life				-0.0065	0.11															
Zatrudnienie_Non_Life_ln						0.0010	0.19													
Liczba_polis_Non_Life_ln								-0.0001	0.46											
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln										0.0000	0.59									
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life												0.0020	0.47							
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life														-0.0019	0.79					
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life																-0.0116	0.00			
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life																		0.0189	0.00	
_cons	0.0256	0.00	0.0264	0.00	0.0266	0.00	0.0108	0.16	0.0318	0.00	0.0164	0.01	0.0329	0.00	0.0353	0.00	0.0458	0.00	0.0327	0.00
obs	118		111		86		42		51		42		52		44		47		49	
groups	22		21		16		15		11		15		13		11					
within	0.2992		0.3910		0.4654		0.1267		0.3921		0.0756		0.6778		0.6297					
between	0.3246		0.1884		0.4687		0.7442		0.3331		0.7747		0.5513		0.8129					
overall	0.3664		0.2275		0.4796		0.7565		0.5506		0.7846		0.6067		0.7745					
R-squared																	0.9661		0.9255	
Adj R-squared																	0.9578		0.9084	
F	0.0002		0										0				0		0	
Wald					0		0.0022		0.0028		0.0027				0					
hausman	0		0		0.8582		0.7117		0.9979		0.4814		0		0.9759		0.0823		0	
xttest0	0		0		0		0.0008		0.0364		0.0014		0		0		0.6331		0.1191	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 131. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 5, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																				
PKB_per_capita	0.0000	0.00	0.0000	0.06	0.0000	0.00	0.0000	0.00	0.0000	0.35	0.0000	0.00	0.0000	0.53	0.0000	0.90	0.0000	0.16	0.0000	0.24
stopa_bezrobocia	-0.0246	0.00	-0.0164	0.01	-0.0259	0.00	-0.0095	0.23	-0.0134	0.29	-0.0116	0.14	-0.0196	0.02	-0.0255	0.01	-0.0187	0.02	-0.0191	0.01
inflacja	-0.0056	0.53	-0.0076	0.51	-0.0132	0.33	0.0000	1.00	-0.0169	0.42	-0.0010	0.93	-0.0108	0.41	-0.0067	0.63	-0.0025	0.85	-0.0072	0.54
wskaźnik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_finansowego	-0.0050	0.00	-0.0066	0.00	-0.0045	0.02	-0.0068	0.08	-0.0008	0.78	-0.0082	0.03	-0.0026	0.14	-0.0026	0.18	-0.0024	0.17	-0.0018	0.28
SEKTOROWE																				
ROA_non_life	-0.0028	0.59	-0.0017	0.77	-0.0022	0.72	-0.0069	0.24	0.0084	0.44	-0.0069	0.24	0.0028	0.73	0.0057	0.56	0.0044	0.58	0.0040	0.61
margines_wypłacalności_non_life_(%wymaganego)	0.0001	0.61	-0.0005	0.04	0.0006	0.05	-0.0003	0.36	-0.0015	0.00	0.0000	1.00	0.0011	0.00	0.0018	0.00	0.0009	0.00	0.0009	0.00
Koncentracja_non_life_5	-0.0052	0.01	-0.0057	0.01	-0.0052	0.02	-0.0064	0.01	-0.0083	0.05	-0.0063	0.01	-0.0087	0.00	-0.0074	0.00	-0.0071	0.00	-0.0066	0.00
STRUKTURALNE																				
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0014	0.07																		
Udział_firm_Non_life			0.0011	0.53																
Udział_Oddziałów_Non_life					0.0028	0.58														
Zatrudnienie_Non_Life_ln							-0.0001	0.59												
Liczba_polis_Non_Life_ln									0.0002	0.67										
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln											0.0000	0.95								
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life													0.0011	0.77						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life															0.0030	0.64				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life																	0.0057	0.26		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life																			-0.0027	0.47
_cons	0.0457	0.00	0.0406	0.00	0.0410	0.00	0.0451	0.00	0.0304	0.00	0.0457	0.00	0.0297	0.00	0.0271	0.00	0.0245	0.00	0.0280	0.00
obs	225		194		149		129		133		122		127		104		114		118	
groups	28		22		21		25		18		24		19		16		18		18	
within	0.2394		0.2248		0.2851		0.3460		0.1079		0.4105		0.2778		0.3857		0.2464		0.2662	
between	0.3233		0.1922		0.1797		0.3522		0.3582		0.3469		0.2208		0.1428		0.3084		0.2595	
overall	0.2825		0.1650		0.1582		0.3037		0.2805		0.2865		0.2180		0.1496		0.2112		0.2382	
F	0		0		0		0				0									
Wald									0.0073				0		0		0		0	
hausman	0		0		0.0122		0.0127		0.4688		0.0097		0.3106		0.3758		0.3118		0.5878	
xttest0	0		0		0		0		0		0		0		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 132. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 10 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																				
PKB_per_capita	0.0000	0.02	0.0000	0.78	0.0000	0.07	0.0000	0.05	0.0000	0.25	0.0000	0.04	0.0000	0.09	0.0000	0.35	0.0000	0.05	0.0000	0.00
stopa_bezrobocia	-0.0117	0.13	-0.0158	0.08	-0.0188	0.03	-0.0060	0.49	-0.0174	0.15	-0.0048	0.58	-0.0082	0.40	-0.0128	0.19	-0.0038	0.68	0.0172	0.13
inflacja	-0.0104	0.29	-0.0031	0.75	-0.0138	0.23	-0.0194	0.13	-0.0806	0.03	-0.0186	0.14	-0.0191	0.14	-0.0188	0.15	-0.0263	0.04	-0.0521	0.01
wskaźnik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_financeowego	0.0004	0.78	-0.0001	0.97	0.0008	0.57	-0.0079	0.19	0.0029	0.28	-0.0089	0.15	-0.0012	0.27	-0.0015	0.17	-0.0030	0.00	-0.0049	0.00
SEKTOROWE																				
ROE_non_life	0.0019	0.00	0.0022	0.00	0.0022	0.00	0.0029	0.05	0.0107	0.14	0.0029	0.05	0.0014	0.00	0.0013	0.00	-0.0077	0.19	-0.0060	0.50
ROA_non_life	-0.0101	0.10	-0.0097	0.11	-0.0063	0.33	-0.0023	0.81	-0.0231	0.28	-0.0027	0.77	0.0075	0.42	0.0095	0.31	0.0265	0.19	0.0011	0.97
margines_wypłacalności_non_life_(%wymaganego)	-0.0005	0.10	-0.0008	0.02	-0.0010	0.05	0.0003	0.65	-0.0009	0.23	0.0005	0.50	-0.0002	0.67	-0.0001	0.90	-0.0001	0.78	0.0001	0.80
Koncentracja_non_life_10	-0.0039	0.20	-0.0022	0.48	-0.0028	0.40	-0.0207	0.02	-0.0234	0.00	-0.0231	0.01	-0.0124	0.01	-0.0129	0.01	-0.0197	0.00	-0.0172	0.00
STRUKTURALNE																				
Liczba_firm_Non_life_ln	0.0012	0.12																		
Udział_firm_Non_life			0.0003	0.83																
Udział_Oddziałów_Non_life					-0.0006	0.91														
Zatrudnienie_Non_Life_ln							-0.0001	0.93												
Liczba_polis_Non_Life_ln									0.0001	0.82										
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln											0.0000	0.54								
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life													0.0028	0.30						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life															-0.0025	0.73				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life																	-0.0115	0.00		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life																			0.0242	0.00
_cons	0.0198	0.00	0.0284	0.00	0.0258	0.00	0.0378	0.01	0.0404	0.00	0.0402	0.00	0.0335	0.00	0.0377	0.00	0.0450	0.00	0.0288	0.00
obs	112		105		80		40		50		40		52		44		47		49	
groups	22		21		16		15				15		13		11		11		12	
within	0.2892		0.3931		0.4631		0.1498				0.1643		0.6811		0.6224		0.3625		0.3661	
between	0.4625		0.2031		0.4447		0.8429				0.8424		0.4338		0.7820		0.9058		0.8335	
overall	0.5588		0.2222		0.4158		0.8082				0.7994		0.5261		0.7355		0.9152		0.8491	
R-squared									0.8152											
Adj R-squared									0.7736											
F			0						0											
Wald	0				0						0		0		0		0		0	
hausman	0.9209		0.0002		0.8036		0.8806		0.9543		0.9224		1.0000		0.9452		0.0536		0.1157	
xttest0	0		0		0		0.0001		0.3612		0.0004		0		0		0.0137		0.0322	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 133. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 10, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II

	wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random		wsp. penetracji random	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																				
PKB_per_capita	0.0000	0.00	0.0000	0.07	0.0000	0.58	0.0000	0.00	0.0000	0.36	0.0000	0.00	0.0000	0.62	0.0000	0.82	0.0000	0.10	0.0000	0.23
stopa_bezrobocia	-0.0240	0.00	-0.0159	0.01	-0.0237	0.00	-0.0085	0.29	-0.0127	0.33	-0.0106	0.19	-0.0193	0.02	-0.0248	0.01	-0.0182	0.02	-0.0182	0.01
inflacja	-0.0073	0.44	-0.0101	0.40	-0.0152	0.32	0.0006	0.96	-0.0165	0.44	-0.0003	0.98	-0.0117	0.37	-0.0062	0.66	-0.0017	0.89	-0.0074	0.54
wskaźnik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_finansowego	-0.0047	0.01	-0.0063	0.00	-0.0017	0.34	-0.0065	0.09	-0.0003	0.91	-0.0079	0.04	-0.0018	0.30	-0.0024	0.21	-0.0023	0.19	-0.0012	0.43
SEKTOROWE																				
ROA_non_life	-0.0028	0.61	-0.0017	0.77	0.0042	0.53	-0.0073	0.23	0.0077	0.48	-0.0072	0.24	0.0015	0.86	0.0037	0.71	0.0030	0.71	0.0024	0.76
margines_wypłacalności_non_life_(%wymaganego)	0.0001	0.72	-0.0005	0.03	0.0003	0.33	-0.0003	0.37	-0.0015	0.00	0.0000	0.99	0.0010	0.00	0.0019	0.00	0.0009	0.00	0.0008	0.00
Koncentracja_non_life_10	-0.0050	0.01	-0.0058	0.00	-0.0067	0.00	-0.0051	0.01	-0.0080	0.02	-0.0050	0.01	-0.0062	0.00	-0.0059	0.00	-0.0059	0.00	-0.0050	0.00
STRUKTURALNE																				
Liczba_firm_Non_life_ln	-0.0013	0.08																		
Udział_firm_Non_life			0.0011	0.51																
Udział_Oddziałow_Non_life					0.0060	0.41														
Zatrudnienie_Non_Life_ln							-0.0001	0.65												
Liczba_polis_Non_Life_ln									0.0001	0.70										
Zatrudnienie/Liczba_firm_Non_Life_ln											0.0000	0.97								
SPB_Direct_do_SPB_Non_Life													0.0004	0.92						
SPB_Posrednicy_do_SPB_Non_Life															0.0033	0.61				
SPB_Agenci_do_SPB_Non_Life																	0.0044	0.38		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Non_Life																			-0.0019	0.61
_cons	0.0464	0.00	0.0419	0.00	0.0339	0.00	0.0450	0.00	0.0314	0.00	0.0458	0.00	0.0292	0.00	0.0264	0.00	0.0249	0.00	0.0273	0.00
obs	219		188		143		127		132		120		127		104		114		118	
groups	28		22		21		25		18		24		19		16		18		18	
within	0.2444		0.2349		0.2214		0.3408		0.1167		0.4056		0.2579		0.3791		0.2445		0.2578	
between	0.3121		0.1858		0.1971		0.3616		0.3887		0.3542		0.2495		0.1681		0.3352		0.2850	
overall	0.2599		0.1408		0.1894		0.3056		0.2933		0.2867		0.2247		0.1719		0.2565		0.2701	
F	0		0				0				0									
Wald					0				0.0041				0		0		0		0	
hausman	0		0		0.7713		0.0019		0.3212		0.0012		0.5030		0.4569		0.4082		0.7425	
xttest0	0		0		0		0		0		0		0		0		0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 134. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i strukturalnych na współczynnik penetracji – cały rynek

	wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		fixed	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE				
PKB_per_capita	0.0000	0.00	0.0000	0.21
stopa_bezrobocia	0.0486	0.24	-0.0019	0.98
inflacja	-0.0353	0.66	-0.2381	0.09
wskaźnik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_finansowego	-0.0011	0.93	-0.1121	0.00
STRUKTURALNE				
Liczba_Posrednikow_In	0.0132	0.07		
SPB_Posrednicy_do_SPB_Total			-0.1696	0.01
_cons	-0.1029	0.14	0.2094	0.00
obs	252		98	
groups	23		13	
within	0.1674		0.2325	
between	0.4280		0.7216	
overall	0.3269		0.3614	
F	0		0.0006	
hausman	0		0	
xttest0	0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 135. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – cały rynek

	wsp. penetracji		wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	fixed		OLS		OLS	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE						
ROE_total_	0.0160	0.09	-0.0030	0.85	0.8133	0.00
ROA_total	0.0378	0.87	-1.8406	0.20	-4.3294	0.00
margines_wyplacalnosci_total_(%wymaganego)	-0.0034	0.39	-0.0267	0.15	-0.0164	0.26
Rezerwy_tech_ub_total_In	0.0383	0.02	0.0139	0.07	0.0193	0.01
STRUKTURALNE						
Liczba_firm_Total_In	0.0103	0.61				
SPB_Posrednicy_do_SPB_Total			0.2947	0.00		
SPB_Agenci_do_SPB_Total					0.3097	0.00
_cons	-0.8966	0.04	-0.3284	0.12	-0.4893	0.01
obs	127		33		40	
groups	22					
within	0.0748					
between	0.1737					
overall	0.1791					
R-squared			0.8237		0.8039	
Adj R-squared			0.7911		0.7751	
F	0.1622		0		0	
hausman	0		0.0857		0.8481	
xttest0	0		0.1240		0.6369	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 136. Wyniki estymacji determinant sektorowych (bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – cały rynek

	wsp. penetracji		wsp. penetracji	
	random		fixed	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t
SEKTOROWE				
ROA_total	0.0706	0.47	0.0257	0.79
margines_wyplacalnosci_total_(%wymaganego)	-0.0019	0.49	0.0007	0.79
Rezerwy_tech_ub_total_ln	0.0118	0.03	0.0277	0.00
STRUKTURALNE				
Skladka_na_pracownika	0.0000	0.00		
Liczba_Pracownikow_ln			0.0300	0.01
_cons	-0.2348	0.08	-0.8860	0.00
obs	146		171	
groups	21		22	
within	0.2330		0.1610	
between	0.3236		0.0557	
overall	0.2468		0.0274	
F			0	
Wald	0			
hausman	0.4819		0	
xttest0	0		0	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 137. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – cały rynek

	wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji random		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji OLS	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE																						
PKB_per_capita	0.0000	0.06	0.0000	0.23	0.0000	0.06	0.0000	0.05	0.0000	0.01	0.0000	0.03	0.0000	0.04	0.0000	0.06	0.0000	0.41	0.0000	0.80	0.0000	0.57
stopa_bezrobocia	-0.1562	0.18	-0.1125	0.25	-0.1374	0.46	-0.1607	0.29	-0.0458	0.64	-0.1525	0.45	-0.1860	0.27	-0.0502	0.62	-0.3252	0.06	-0.3289	0.04	-0.3475	0.06
inflacja	-0.2553	0.08	0.0124	0.96	-0.2895	0.20	-0.2941	0.13	-0.0747	0.73	-0.3564	0.12	-0.3283	0.10	-0.0920	0.68	-0.4693	0.46	0.0438	0.95	-0.2538	0.72
wskaznik_wielkości_ryнку_pośrednictwa_finansowego	-0.1563	0.00	0.0876	0.00	-0.1584	0.00	-0.1468	0.00	0.0650	0.00	-0.1694	0.00	-0.1574	0.00	0.0848	0.00	0.0837	0.04	0.0735	0.05	0.0801	0.05
SEKTOROWE																						
ROE_total_	0.0041	0.65	-0.0771	0.40	-0.0086	0.94	-0.0072	0.94	0.0440	0.65	-0.0199	0.85	-0.0205	0.83	-0.0202	0.83	-0.0030	0.86	0.4349	0.08	0.2225	0.40
ROA_total	-0.1353	0.52	0.4004	0.39	-0.2924	0.63	-0.2433	0.65	-0.1282	0.80	-0.1124	0.85	-0.0550	0.92	-0.0662	0.90	0.1315	0.88	-2.1895	0.13	-0.9531	0.52
margines_wypłacalności_total_(%wymaganego)	-0.0021	0.53	-0.0026	0.37	-0.0024	0.68	-0.0012	0.83	0.0002	0.94	-0.0033	0.57	-0.0023	0.67	-0.0002	0.95	0.0203	0.15	0.0026	0.84	0.0105	0.41
Rezerwy_tech_ub_total_in	0.0213	0.23	-0.0011	0.58	0.0204	0.40	0.0190	0.39	-0.0092	0.02	0.0197	0.42	0.0171	0.46	-0.0043	0.13	-0.0015	0.82	0.0107	0.14	0.0020	0.75
STRUKTURALNE																						
Liczba_firm_Total_in	-0.0026	0.89																				
Składka_na_pracownika			0.0000	0.00																		
Zatrudnienie_Total_in					0.0025	0.87																
Liczba_Pracownikow_in							0.0025	0.90														
Liczba_Posrednikow_in									0.0102	0.01												
Zatrudnienie/Liczba_firm_Total_in											0.0000	0.78										
Liczba_Pracownikow/Liczba_firm_in													0.0000	0.77								
Liczba_Posrednikow/Liczba_firm_in															0.0000	0.03						
SPB_Direct_do_SPB_Total																	-0.1533	0.18				
SPB_Agenci_do_SPB_Total																			0.1182	0.06		
SPB_Brokerzy_do_SPB_Total																					-0.0157	0.80
_cons	-0.1714	0.72	0.0064	0.89	-0.1345	0.81	-0.1216	0.82	0.0826	0.17	-0.0481	0.94	-0.0248	0.97	0.0575	0.34	0.0132	0.94	-0.2758	0.13	-0.0676	0.67
obs	118		75		75		84		66		74		82		66		41		38		38	
groups	22				16		16		14		16		16									
within	0.3250				0.2900		0.2638		0.1054		0.3173		0.2838									
between	0.7935				0.8939		0.8904		0.9915		0.9026		0.9059									
overall	0.6021				0.7642		0.7465		0.8770		0.7821		0.7772									
R-squared			0.8704												0.8713		0.8304		0.8663		0.8474	
Adj R-squared			0.8524												0.8506		0.7812		0.8233		0.7984	
F	0		0		0.0322		0.0244				0.0181		0.0170		0		0		0		0	
Wald									0													
hausman	0		0		0.0001		0		0		0		0		0		0.0017		0.0008		0.0002	
xttest0	0		0.2783		0.0225		0		0.0828		0.0419		0		0.1254		0.2545		0.1090		0.4807	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 138. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – cały rynek

	wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji OLS		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed		wsp. penetracji fixed	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
MAKROEKONOMICZNE														
PKB_per_capita	0.0000	0.79	0.0000	0.36	0.0000	0.03	0.0000	0.34	0.0000	0.15	0.0000	0.64	0.0000	0.41
stopa_bezrobocia	0.1552	0.01	0.0643	0.22	-0.0524	0.45	0.0732	0.19	-0.0079	0.93	0.0302	0.76	0.0508	0.55
inflacja	-0.0814	0.43	-0.1448	0.16	-0.0027	0.99	-0.1267	0.23	-0.1521	0.30	-0.1422	0.39	-0.1092	0.49
wskaźnik wielkości rynku pośrednictwa finansowego	-0.0791	0.00	-0.0664	0.00	0.0805	0.00	-0.0747	0.00	-0.1116	0.00	-0.1511	0.00	-0.1185	0.00
SEKTOROWE														
ROA_total	0.0162	0.85	-0.0300	0.74	0.0436	0.69	-0.0085	0.93	-0.1098	0.44	-0.1716	0.33	0.0272	0.87
margines_wypłacalnosci_total_(%wymaganego)	-0.0014	0.58	0.0011	0.66	0.0009	0.50	0.0006	0.81	0.0034	0.46	0.0031	0.64	0.0046	0.34
Rezerwy_tech_ub_total_ln	0.0240	0.00	0.0236	0.00	-0.0029	0.16	0.0251	0.00	0.0175	0.08	0.0188	0.11	0.0250	0.07
STRUKTURALNE														
Składka_na_pracownika	0.0000	0.00												
Liczba_Pracownikow_ln			0.0155	0.18										
Liczba_Posrednikow_ln					0.0056	0.01								
Liczba_Pracownikow/Liczba_firm_ln							0.0000	0.75						
SPB_Direct_do_SPB_Total									0.0783	0.10				
SPB_Posrednicy_do_SPB_Total											-0.2414	0.00		
SPB_Agenci_do_SPB_Total													-0.0811	0.05
STATYSTYKI														
_cons	-0.4848	0.01	-0.6202	0.00	-0.0125	0.72	-0.5057	0.01	-0.2294	0.33	-0.1595	0.57	-0.3937	0.25
obs	139		163		128		157		106		83		99	
groups	21		22				22		16		13		16	
within	0.3318		0.1884				0.1725		0.2580		0.3297		0.2622	
between	0.0057		0.0200				0.0359		0.7299		0.6390		0.5357	
overall	0.0390		0.0212				0.0432		0.5061		0.3099		0.3009	
R-squared					0.8832									
Adj R-squared					0.8754									
F	0		0.0004		0		0.0018		0.0014		0.0011		0.0026	
hausman	0		0		0		0		0		0		0	
xttest0	0		0		0.5769		0		0		0.0034		0.0013	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Stata

Tabela 139. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu I - modele wstępne (1)

	Współczynnik			wartość p			Współczynnik			wartość p			Współczynnik			wartość p			Współczynnik			wartość p			Współczynnik			wartość p		
Inflacja	0.07	0.08	*	0.06	0.06	*	0.05	0.29		0.06	0.13		0.08	0.04	**	0.07	0.03	**	0.06	0.18		0.06	0.08	*						
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.07	0.03	**	0.02	0.34		0.08	0.02	**	0.02	0.36		0.06	0.03	**	0.02	0.44		0.07	0.02	**	0.02	0.48							
PKB_per_capita	0.00	0.44		0.00	0.43		0.00	0.59		0.00	0.28		0.00	0.40		0.00	0.38		0.00	0.53		0.00	0.23							
ROE_Dz_I	-1.65	0.26		-1.52	0.19		-2.42	0.13		-2.01	0.10	*																		
ROA_Dz_I													-9.42	0.35		-11.11	0.17		-16.45	0.12		-14.71	0.07	*						
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowy_m_netto_Dz_I	2.03	0.05	**				2.33	0.04	**				1.92	0.07	*				2.31	0.03	**									
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				1.67	0.01	**				1.96	0.01	**				1.76	0.02	**				2.02	0.01	***						
Dyn_SPB_Dz_I	0.48	0.12		0.33	0.23								0.46	0.15		0.27	0.33													
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I							-4.32	0.34		-0.71	0.86								-4.82	0.28		-1.05	0.79							
const	7.68	0.11		-14.62	0.07	*	9.71	0.11		-18.45	0.07	*	7.10	0.14		-16.23	0.07	*	9.31	0.12		-19.52	0.05	*						
N	15			15			15			15			15			15			15			15								
Średn.arytm.zm.zależnej	23.35			23.35			23.35			23.35			23.35			23.35			23.35			23.35								
Suma kwadratów reszt	0.18			0.14			0.22			0.17			0.19			0.14			0.22			0.15								
Wsp. determ. R-kwadrat	0.95			0.96			0.94			0.95			0.94			0.96			0.94			0.96								
F	24.07			32.29			19.42			26.62			22.84			32.71			20.01			28.98								
Logarytm wiarygodności	11.82			13.92			10.30			12.53			11.45			14.01			10.51			13.14								
Kryt. bayes. Schwarz	-4.68			-8.89			-1.64			-6.11			-3.93			-9.07			-2.07			-7.33								
Autokorel.reszt - rho1	-0.02			-0.23			-0.24			-0.33			0.01			-0.27			-0.21			-0.36								
Odcz.stand.zm.zależnej	0.50			0.50			0.50			0.50			0.50			0.50			0.50			0.50								
Błąd standardowy reszt	0.15			0.13			0.17			0.14			0.15			0.13			0.16			0.14								
Skorygowany R-kwadrat	0.91			0.93			0.89			0.92			0.90			0.93			0.89			0.92								
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00								
Kryt. inform. Akaike'a	-9.64			-13.84			-6.60			-11.07			-8.89			-14.03			-7.03			-12.29								
Kryt. Hannana-Quinna	-9.69			-13.90			-6.65			-11.12			-8.94			-14.08			-7.08			-12.34								
Stat. Durbina-Watsona	1.92			2.16			2.25			2.36			1.88			2.26			2.23			2.44								
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01								
Test Doornika-Hansena	0.82			0.55			0.97			0.84			0.73			0.48			0.88			0.68								
Test White'a	0.44			0.83			0.27			0.74			0.39			0.78			0.31			0.80								

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 140. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu I - modele wstępne (2)

	Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc czynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p	
Inflacja	0.02	0.54		0.07	0.03	**	0.00	0.97		0.05	0.17		0.02	0.53		0.07	0.05	*	0.01	0.87		0.06	0.15				
Ludnosc_ogolem_ln	-10.67	0.68		-29.98	0.17		-16.11	0.52		-33.66	0.12		-4.88	0.84		-23.12	0.27		-11.50	0.62		-27.47	0.16				
Stopa_bezrobocia	-4.40	0.17		2.24	0.52		-4.55	0.18		2.38	0.50		-5.01	0.13		1.32	0.72		-4.84	0.15		1.82	0.61				
ROE_Dz_I	-0.63	0.73		-1.46	0.30		-1.39	0.47		-2.04	0.16																
ROA_Dz_I													-0.55	0.96		-6.12	0.49		-7.04	0.56		-11.40	0.22				
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowy_m_netto_Dz_I	2.11	0.05	*				2.40	0.03	**				1.87	0.07	*				2.24	0.03	**						
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				1.65	0.00	***				1.78	0.00	***				1.51	0.01	***				1.68	0.00	***			
Dyn_SPB_Dz_I	0.38	0.30		0.30	0.28								0.40	0.29		0.31	0.30										
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I							-3.86	0.41		-3.42	0.33								-3.97	0.41		-3.73	0.32				
const	132.59	0.63		302.70	0.18		192.98	0.47		341.67	0.12		71.45	0.78		232.75	0.28		143.80	0.55		277.52	0.17				
N	16			16			16			16			16			16			16			16					
Średn.aryt.zm.zależnej	23.36			23.36			23.36			23.36			23.36			23.36			23.36			23.36					
Suma kwadratów reszt	0.37			0.21			0.38			0.22			0.37			0.23			0.39			0.23					
Wsp. determ. R-kwadrat	0.89			0.94			0.89			0.94			0.89			0.93			0.89			0.93					
F	12.72			23.03			12.08			22.43			12.53			21.29			11.80			21.08					
Logarytm wiarygodności	7.48			11.85			7.12			11.65			7.38			11.26			6.95			11.18					
Kryt. bayes. Schwarz	4.44			-4.28			5.18			-3.89			4.65			-3.11			5.51			-2.96					
Autokorel.reszt - rho1	0.10			0.32			-0.09			0.16			0.20			0.39			0.01			0.27					
Odch.stand.zm.zależnej	0.48			0.48			0.48			0.48			0.48			0.48			0.48			0.48					
Błąd standardowy reszt	0.20			0.15			0.21			0.16			0.20			0.16			0.21			0.16					
Skorygowany R-kwadrat	0.82			0.90			0.82			0.90			0.82			0.89			0.81			0.89					
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00					
Kryt. inform. Akaike'a	-0.97			-9.69			-0.23			-9.30			-0.75			-8.51			0.10			-8.37					
Kryt. Hannana-Quinna	-0.69			-9.42			0.05			-9.02			-0.48			-8.24			0.38			-8.09					
Stat. Durbin-Watsona	1.44			1.20			1.74			1.47			1.35			1.09			1.60			1.28					
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01					
Test Doornika-Hansena	0.13			0.17			0.19			0.40			0.18			0.16			0.16			0.43					
Test White'a	0.23			0.23			0.36			0.33			0.22			0.23			0.34			0.31					

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 141. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu I - modele ostateczne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p		
Inflacja	0.07	0.03	**	0.06	0.02	**	0.07	0.03	**			0.08	0.02	**	0.06	0.03	**	0.08	0.02	**	0.06	0.03	**	
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.08	0.01	***				0.08	0.01	***			0.08	0.01	***			0.08	0.01	***					
PKB_per_capita										0.00	0.00	***			0.00	0.02	**				0.00	0.02	**	
ROE_Dz_I	-2.28	0.02	**				-2.28	0.02	**	-2.63	0.03	**												
ROA_Dz_I												-15.19	0.02	**	-15.71	0.03	**	-15.19	0.02	**	-15.71	0.03	**	
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finanso_wym_netto_Dz_I	2.54	0.00	***				2.54	0.00	***			2.55	0.00	***			2.55	0.00	***					
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				1.28	0.00	***				2.63	0.00	***			2.29	0.00	***				2.29	0.00	***	
Dyn_SPB_Dz_I				0.48	0.03	**																		
const	6.74	0.13		-6.39	0.05	**	6.74	0.13		-20.89	0.01	***	6.11	0.17		-21.58	0.00	***	6.11	0.17		-21.58	0.00	***
N	15		15		15		15		15		15		15		15		15		15		15		15	
Średn.aryt.zm.zależnej	23.35		23.35		23.35		23.35		23.35		23.35		23.35		23.35		23.35		23.35		23.35		23.35	
Suma kwadratów reszt	0.25		0.19		0.25		0.24		0.25		0.16		0.25		0.16		0.25		0.16		0.25		0.16	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.93		0.94		0.93		0.93		0.93		0.93		0.95		0.93		0.95		0.93		0.95		0.93	
F	31.90		61.51		31.90		48.14		31.83		50.48		31.83		50.48		31.83		50.48		31.83		50.48	
Logarytm wiarygodności	9.38		11.30		9.38		9.58		9.36		12.62		9.36		12.62		9.36		12.62		9.36		12.62	
Kryt. bayes. Schwarza	-5.22		-11.76		-5.22		-8.32		-5.18		-11.69		-5.18		-11.69		-5.18		-11.69		-5.18		-11.69	
Autokorel.reszt - rho1	-0.42		0.24		-0.42		-0.32		-0.41		-0.33		-0.41		-0.33		-0.41		-0.33		-0.41		-0.33	
Odch.stand.zm.zależnej	0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50	
Błąd standardowy reszt	0.16		0.13		0.16		0.15		0.16		0.13		0.16		0.13		0.16		0.13		0.16		0.13	
Skorygowany R-kwadrat	0.90		0.93		0.90		0.91		0.90		0.93		0.90		0.93		0.90		0.93		0.90		0.93	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	-8.76		-14.60		-8.76		-11.15		-8.72		-15.23		-8.72		-15.23		-8.72		-15.23		-8.72		-15.23	
Kryt. Hannana-Quinna	-8.79		-14.63		-8.79		-11.18		-8.76		-15.27		-8.76		-15.27		-8.76		-15.27		-8.76		-15.27	
Stat. Durbina-Watsona	2.67		1.42		2.67		2.51		2.69		2.56		2.69		2.56		2.69		2.56		2.69		2.56	
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01	
Test Doornika-Hansena	0.59		0.82		0.59		0.99		0.55		0.75		0.55		0.75		0.55		0.75		0.55		0.75	
Test White'a	0.16		0.49		0.16		0.33		0.13		0.76		0.13		0.76		0.13		0.76		0.13		0.76	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 142. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu I - modele ostateczne (2)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja			0.06	0.04 **			0.07	0.01 **			0.06	0.04 **			0.07	0.01 **
Ludnosc_ogolem_ln							-21.85	0.08 *							-21.85	0.08 *
Stopa_bezrobocia	-5.00	0.02 **			-6.14	0.01 **			-5.00	0.02 **			-6.14	0.01 **		
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	1.83	0.00 ***			1.77	0.00 ***			1.83	0.00 ***			1.77	0.00 ***		
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln			1.24	0.00 ***			1.33	0.00 ***			1.24	0.00 ***			1.33	0.00 ***
Dyn_SPB_Dz_I	0.52	0.06 *	0.48	0.05 *					0.52	0.06 *	0.48	0.05 *				
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I					-4.15	0.08 *							-4.15	0.08 *		
const	22.24	0.00 ***	-5.42	0.12	23.52	0.00 ***	222.81	0.09 *	22.24	0.00 ***	-5.42	0.12	23.52	0.00 ***	222.81	0.09 *
N	16		16		16		16		16		16		16		16	
Średn.aryt.zm.zależnej	23.36		23.36		23.36		23.36		23.36		23.36		23.36		23.36	
Suma kwadratów reszt	0.39		0.27		0.41		0.29		0.39		0.27		0.41		0.29	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.89		0.92		0.88		0.92		0.89		0.92		0.88		0.92	
F	31.37		47.42		29.78		44.22		31.37		47.42		29.78		44.22	
Logarytm wiarygodności	6.93		9.92		6.56		9.41		6.93		9.92		6.56		9.41	
Kryt. bayes. Schwarz	-2.76		-8.75		-2.03		-7.72		-2.76		-8.75		-2.03		-7.72	
Autokorel.reszt - rho1	0.31		0.36		0.13		0.15		0.31		0.36		0.13		0.15	
Odch.stand.zm.zależnej	0.48		0.48		0.48		0.48		0.48		0.48		0.48		0.48	
Błąd standardowy reszt	0.18		0.15		0.19		0.16		0.18		0.15		0.19		0.16	
Skorygowany R-kwadrat	0.86		0.90		0.85		0.90		0.86		0.90		0.85		0.90	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	-5.86		-11.84		-5.12		-10.81		-5.86		-11.84		-5.12		-10.81	
Kryt. Hannana-Quinna	-5.70		-11.68		-4.96		-10.65		-5.70		-11.68		-4.96		-10.65	
Stat. Durbina-Watsona	1.23		1.16		1.51		1.49		1.23		1.16		1.51		1.49	
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01	
Test Doornika-Hansena	0.17		0.81		0.37		0.85		0.17		0.81		0.37		0.85	
Test White'a	0.21		0.64		0.21		0.26		0.21		0.64		0.21		0.26	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 143. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu I - modele wstępne

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p	
Inflacja	-0.04	0.02	**	-0.03	0.07	*	-0.04	0.03	**	-0.03	0.09	*	-0.04	0.02	**	-0.04	0.11		-0.04	0.04	**	-0.03	0.12	
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.04	0.01	**	0.04	0.00	***	0.04	0.01	***	0.04	0.00	***												
PKB_per_capita	0.00	0.05	**	0.00	0.01	**	0.00	0.03	**	0.00	0.01	**												
Ludnosc_ogolem_ln													-24.88	0.04	**	-27.21	0.02	**	-24.20	0.03	**	-26.01	0.02	**
Stopa_bezrobocia													0.18	0.89		0.31	0.81		0.21	0.87		0.32	0.81	
ROE_Dz_I	-1.14	0.13		-1.13	0.10	*							-0.57	0.46		-0.62	0.44							
ROA_Dz_I							-8.74	0.08	*	-7.91	0.07	*							-3.61	0.45		-4.07	0.41	
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	1.36	0.01	**	1.50	0.00	***	1.45	0.01	***	1.51	0.00	***	0.95	0.04	**	0.98	0.03	**	0.93	0.03	**	0.97	0.03	**
Dyn_SPB_Dz_I	0.00	0.97					-0.03	0.82					0.06	0.67					0.06	0.71				
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I				2.17	0.25					1.92	0.29					0.16	0.93					-0.01	1.00	
const	22.52	0.00	***	21.09	0.00	***	22.11	0.00	***	20.92	0.00	***	288.11	0.03	**	312.40	0.02	**	280.50	0.02	**	299.50	0.01	**
N	15			15			15			15			16			16			16			16		
Średn.aryt.zm.zależnej	22.12			22.12			22.12			22.12			22.13			22.13			22.13			22.13		
Suma kwadratów reszt	0.04			0.04			0.04			0.04			0.06			0.06			0.06			0.06		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.83			0.86			0.85			0.87			0.76			0.75			0.76			0.76		
F	6.44			7.95			7.28			8.60			4.74			4.61			4.76			4.66		
Logarytm wiarygodności	22.29			23.62			23.05			24.13			21.57			21.41			21.60			21.47		
Kryt. bayes. Schwarz	-25.62			-28.28			-27.15			-29.30			-23.74			-23.41			-23.78			-23.53		
Autokorel.reszt - rho1	-0.35			-0.07			-0.32			-0.14			-0.10			0.01			-0.07			0.02		
Odch.stand.zm.zależnej	0.14			0.14			0.14			0.14			0.13			0.13			0.13			0.13		
Błąd standardowy reszt	0.07			0.07			0.07			0.07			0.08			0.08			0.08			0.08		
Skorygowany R-kwadrat	0.70			0.75			0.73			0.77			0.60			0.59			0.60			0.59		
Wartość p dla testu F	0.01			0.00			0.01			0.00			0.02			0.02			0.02			0.02		
Kryt. inform. Akaike'a	-30.58			-33.24			-32.10			-34.25			-29.15			-28.82			-29.19			-28.94		
Kryt. Hannana-Quinna	-30.63			-33.29			-32.16			-34.30			-28.87			-28.54			-28.91			-28.66		
Stat. Durbina-Watsona	2.60			2.11			2.58			2.23			1.99			1.78			1.90			1.75		
Wsp. zmienności resztowej	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Test Doornika-Hansena	0.91			0.82			0.93			0.73			0.13			0.02			0.15			0.05		
Test White'a	0.34			0.26			0.42			0.26			0.24			0.30			0.23			0.31		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 144. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu I - modele ostateczne

	Współ zynniki	wartość p		Współ zynniki	wartość p		Współ zynniki	wartość p		Współ zynniki	wartość p		Współ zynniki	wartość p		Współ zynniki	wartość p		Współ zynniki	wartość p		Współ zynniki	wartość p	
Inflacja	-0.04	0.02	**	-0.04	0.02	**	-0.04	0.02	**	-0.04	0.02	**	-0.04	0.01	**	-0.04	0.01	**	-0.04	0.01	**	-0.04	0.01	**
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.04	0.00	***	0.04	0.00	***	0.04	0.00	***	0.04	0.00	***												
PKB_per_capita	0.00	0.02	**	0.00	0.02	**	0.00	0.01	**	0.00	0.01	**												
Ludnosc_ogolem_ln													-20.74	0.00	***	-20.74	0.00	***	-20.74	0.00	***	-20.74	0.00	***
ROE_Dz_I	-1.15	0.09	*	-1.15	0.09	*																		
ROA_Dz_I							-8.34	0.06	*	-8.34	0.06	*												
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_fin ansowym_netto_Dz_I	1.36	0.01	***	1.36	0.01	***	1.41	0.00	***	1.41	0.00	***	0.78	0.00	***	0.78	0.00	***	0.78	0.00	***	0.78	0.00	***
const	22.51	0.00	***	22.51	0.00	***	22.18	0.00	***	22.18	0.00	***	244.18	0.00	***	244.18	0.00	***	244.18	0.00	***	244.18	0.00	***
N	15			15			15			15			16			16			16			16		
Średn.aryt.zm.zależnej	22.12			22.12			22.12			22.12			22.13			22.13			22.13			22.13		
Suma kwadratów reszt	0.04			0.04			0.04			0.04			0.07			0.07			0.07			0.07		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.83			0.83			0.84			0.84			0.73			0.73			0.73			0.73		
F	8.70			8.70			9.75			9.75			10.72			10.72			10.72			10.72		
Logarytm wiarygodności	22.29			22.29			23.00			23.00			20.59			20.59			20.59			20.59		
Kryt. bayes. Schwarza	-28.33			-28.33			-29.75			-29.75			-30.09			-30.09			-30.09			-30.09		
Autokorel.reszt - rho1	-0.34			-0.34			-0.39			-0.39			-0.01			-0.01			-0.01			-0.01		
Odch.stand.zm.zależnej	0.14			0.14			0.14			0.14			0.13			0.13			0.13			0.13		
Błąd standardowy reszt	0.07			0.07			0.07			0.07			0.08			0.08			0.08			0.08		
Skorygowany R-kwadrat	0.73			0.73			0.76			0.76			0.66			0.66			0.66			0.66		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	-32.57			-32.57			-34.00			-34.00			-33.18			-33.18			-33.18			-33.18		
Kryt. Hannana-Quinna	-32.62			-32.62			-34.05			-34.05			-33.02			-33.02			-33.02			-33.02		
Stat. Durbina-Watsona	2.58			2.58			2.70			2.70			1.79			1.79			1.79			1.79		
Wsp. zmienności resztowej	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Test Doornika-Hansena	0.92			0.92			0.92			0.92			0.26			0.26			0.26			0.26		
Test White'a	0.62			0.62			0.51			0.51			0.22			0.22			0.22			0.22		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 145. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele wstępne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	0.12	0.08 *	0.10	0.08 *	0.07	0.38	0.07	0.27	0.11	0.09 *	0.09	0.09 *	0.06	0.41	0.06	0.29		
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.05	0.28	0.00	0.98	0.07	0.16	0.01	0.86	0.06	0.23	0.00	0.91	0.07	0.13	0.01	0.88		
PKB_per_capita	0.00	0.08 *	0.00	0.92	0.00	0.11	0.00	0.95	0.00	0.08 *	0.00	0.95	0.00	0.13	0.00	0.81		
ROE_Dz_I	2.31	0.37	1.46	0.44	0.69	0.79	0.49	0.80										
ROA_Dz_I									16.27	0.35	8.76	0.52	0.30	0.99	-0.66	0.96		
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	1.80	0.28				2.25	0.20		1.71	0.31			2.57	0.14				
Rezerwy_tech_ub_Dz_I_ln			2.13	0.05 **				2.41	0.04 **		2.16	0.06 *			2.61	0.03 **		
Dyn_SPB_Dz_I	0.99	0.08 *	0.70	0.14					1.05	0.07 *	0.72	0.16						
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I						-11.50	0.15	-6.30	0.38				-11.56	0.16	-6.20	0.39		
const	0.60	0.94	-26.34	0.06 *	6.48	0.51	-27.25	0.11	1.41	0.86	-26.39	0.08 *	6.86	0.49	-29.94	0.09 *		
N	15		15		15		15		15		15		15		15			
Średn.arytm.zm.zależnej	22.87		22.87		22.87		22.87		22.87		22.87		22.87		22.87			
Suma kwadratów reszt	0.57		0.40		0.66		0.48		0.56		0.41		0.67		0.48			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.95		0.96		0.94		0.96		0.95		0.96		0.94		0.95			
F	23.58		34.41		20.12		28.31		23.83		33.55		19.92		28.06			
Logarytm wiarygodności	3.24		5.95		2.12		4.55		3.32		5.77		2.05		4.48			
Kryt. bayes. Schwarza	12.47		7.05		14.71		9.86		12.32		7.41		14.85		9.99			
Autokorel.reszt - rho1	-0.05		-0.18		-0.08		-0.17		-0.03		-0.19		-0.11		-0.21			
Odch.stand.zm.zależnej	0.87		0.87		0.87		0.87		0.87		0.87		0.87		0.87			
Błąd standardowy reszt	0.27		0.22		0.29		0.24		0.27		0.23		0.29		0.25			
Skorygowany R-kwadrat	0.91		0.93		0.89		0.92		0.91		0.93		0.89		0.92			
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00			
Kryt. inform. Akaike'a	7.51		2.10		9.75		4.90		7.36		2.46		9.89		5.03			
Kryt. Hannana-Quinna	7.46		2.04		9.70		4.85		7.31		2.41		9.84		4.98			
Stat. Durbina-Watsona	1.95		2.18		1.96		2.14		1.90		2.18		2.00		2.17			
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01			
Test Doornika-Hansena	0.45		0.42		0.78		0.86		0.45		0.52		0.85		0.91			
Test White'a	0.52		0.42		0.30		0.28		0.57		0.52		0.33		0.36			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 146. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele wstępne (2)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	0.02	0.69	0.11	0.02	**	0.00	0.97	0.09	0.10	0.01	0.83	0.11	0.03	**	-0.01	0.95
Ludnosc_ogolem_ln	3.62	0.93	-41.15	0.16	-6.15	0.89	-46.24	0.11	3.94	0.92	-37.54	0.18	-7.99	0.84	-43.44	0.10
Stopa_bezrobocia	-6.22	0.25	7.37	0.14	-6.34	0.26	7.55	0.13	-6.57	0.23	6.86	0.17	-6.17	0.27	7.54	0.12
ROE_Dz_I	1.52	0.63	-0.69	0.71	0.37	0.91	-1.52	0.41								
ROA_Dz_I									11.01	0.57	-2.66	0.82	1.22	0.95	-10.15	0.39
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	3.54	0.06	*			4.00	0.04	**		3.50	0.05	**		4.08	0.03	**
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln			3.10	0.00	***		3.29	0.00	***		3.02	0.00	***		3.27	0.00
Dyn_SPB_Dz_I	0.61	0.33	0.43	0.26					0.64	0.31	0.43	0.26				
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I						-5.57	0.48		-4.93	0.30				-5.62	0.49	-5.35
const	-20.33	0.97	388.92	0.19		86.94	0.85		442.76	0.13		-22.56	0.96		352.08	0.21
N	16		16			16			16			16			16	
Średn.aryt.zm.zależnej	22.89		22.89			22.89			22.89			22.89			22.89	
Suma kwadratów reszt	1.07		0.38			1.13			0.39			0.39			1.13	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.90		0.96			0.90			0.96			0.96			0.89	
F	13.59		40.51			12.79			39.54			13.74			40.07	
Logarytm wiarygodności	-1.06		7.14			-1.49			6.95			-0.98			7.05	
Kryt. bayes. Schwarza	21.53		5.14			22.39			5.51			21.36			5.31	
Autokorel.reszt - rho1	-0.24		-0.19			-0.31			-0.22			-0.23			-0.18	
Odch.stand.zm.zależnej	0.85		0.85			0.85			0.85			0.85			0.85	
Błąd standardowy reszt	0.34		0.21			0.35			0.21			0.34			0.21	
Skorygowany R-kwadrat	0.83		0.94			0.83			0.94			0.84			0.94	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00			0.00			0.00			0.00			0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	16.12		-0.27			16.98			0.10			15.95			-0.10	
Kryt. Hannana-Quinna	16.39		0.01			17.26			0.38			16.23			0.17	
Stat. Durbina-Watsona	2.02		2.15			2.19			2.28			2.04			2.13	
Wsp. zmienności resztowej	0.02		0.01			0.02			0.01			0.01			0.02	
Test Doornika-Hansena	0.63		0.38			0.75			0.41			0.47			0.73	
Test White'a	0.26		0.35			0.28			0.39			0.26			0.30	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 147. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele ostateczne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja			0.10	0.02	**								0.10	0.02	**	
PKB_per_capita						0.00	0.05	**							0.00	0.05
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finance_ansowym_netto_Dz_I	4.78	0.00	***				2.87	0.02	**				4.78	0.00	***	
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				2.27	0.00	***				2.51	0.00	***			2.27	0.00
Dyn_SPB_Dz_I				0.76	0.03	**							0.76	0.03	**	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I							-15.33	0.04	**	-11.05	0.00	***			-15.33	0.04
const	19.69	0.00	***	-28.68	0.00	***	20.64	0.00	***	-20.71	0.00	***	19.69	0.00	***	-28.68
N	15			15			15			15			15			15
Średn.aryt.zm.zależnej	22.87			22.87			22.87			22.87			22.87			22.87
Suma kwadratów reszt	1.43			0.47			0.93			0.57			1.43			0.47
Wsp. determ. R-kwadrat	0.87			0.96			0.91			0.95			0.87			0.96
F	83.88			80.09			38.20			106.69			83.88			80.09
Logarytm wiarygodności	-3.65			4.75			-0.45			3.28			-3.65			4.75
Kryt. bayes. Schwarz	12.71			1.33			11.73			1.56			12.71			1.33
Autokorel. reszt - rho1	-0.10			-0.30			0.05			-0.15			-0.10			0.05
Odch.stand.zm.zależnej	0.87			0.87			0.87			0.87			0.87			0.87
Błąd standardowy reszt	0.33			0.21			0.29			0.22			0.33			0.21
Skorygowany R-kwadrat	0.86			0.94			0.89			0.94			0.86			0.94
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00
Kryt. inform. Akaike'a	11.30			-1.50			8.90			-0.57			11.30			-1.50
Kryt. Hannana-Quinna	11.28			-1.53			8.87			-0.59			11.28			-1.53
Stat. Durbina-Watsona	2.05			2.24			1.79			2.11			2.05			2.24
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01
Test Doornika-Hansena	0.09			0.13			0.96			0.27			0.09			0.13
Test White'a	0.91			0.11			0.32			0.20			0.91			0.11

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 148. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele ostateczne (2)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja			0.12	0.00 ***			0.12	0.00 ***			0.12	0.00 ***			0.12	0.00 ***
Ludnosc_ogolem_ln			-43.98	0.02 **			-43.98	0.02 **			-43.98	0.02 **			-43.98	0.02 **
Stopa_bezrobocia			6.50	0.05 *			6.50	0.05 *			6.50	0.05 *			6.50	0.05 *
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	4.66	0.00 ***			4.66	0.00 ***			4.66	0.00 ***			4.66	0.00 ***		
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln			2.97	0.00 ***			2.97	0.00 ***			2.97	0.00 ***			2.97	0.00 ***
const	19.75	0.00 ***	420.41	0.02 **	19.75	0.00 ***	420.41	0.02 **	19.75	0.00 ***	420.41	0.02 **	19.75	0.00 ***	420.41	0.02 **
N	16		16		16		16		16		16		16		16	
Średn.aryt.zm.zależnej	22.89		22.89		22.89		22.89		22.89		22.89		22.89		22.89	
Suma kwadratów reszt	1.56		0.46		1.56		0.46		1.56		0.46		1.56		0.46	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.86		0.96		0.86		0.96		0.86		0.96		0.86		0.96	
F	82.67		60.94		82.67		60.94		82.67		60.94		82.67		60.94	
Logarytm wiarygodności	-4.07		5.61		-4.07		5.61		-4.07		5.61		-4.07		5.61	
Kryt. bayes. Schwarza	13.68		2.64		13.68		2.64		13.68		2.64		13.68		2.64	
Autokorel.reszt - rho1	-0.15		-0.41		-0.15		-0.41		-0.15		-0.41		-0.15		-0.41	
Odch.stand.zm.zależnej	0.85		0.85		0.85		0.85		0.85		0.85		0.85		0.85	
Błąd standardowy reszt	0.33		0.21		0.33		0.21		0.33		0.21		0.33		0.21	
Skorygowany R-kwadrat	0.84		0.94		0.84		0.94		0.84		0.94		0.84		0.94	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	12.13		-1.23		12.13		-1.23		12.13		-1.23		12.13		-1.23	
Kryt. Hannana-Quinna	12.21		-1.03		12.21		-1.03		12.21		-1.03		12.21		-1.03	
Stat. Durbina-Watsona	2.09		2.63		2.09		2.63		2.09		2.63		2.09		2.63	
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01	
Test Doornika-Hansena	0.09		0.07		0.09		0.07		0.09		0.07		0.09		0.07	
Test White'a	0.90		0.32		0.90		0.32		0.90		0.32		0.90		0.32	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 149. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, banki - modele wstępne (1)

	Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p	
Inflacja	0.21	0.07	*	0.16	0.09	*	0.11	0.37		0.16	0.13		0.13	0.17		0.08	0.54	
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.04	0.59		-0.01	0.88		0.07	0.36		0.06	0.43		0.01	0.93		0.09	0.25	
PKB_per_capita	0.00	0.04	**	0.00	0.56		0.00	0.05	*	0.00	0.05	**	0.00	0.55		0.00	0.08	
ROE_Dz_I	9.02	0.06	*	7.11	0.06	*	6.30	0.16										
ROA_Dz_I										60.09	0.07	*	47.18	0.09	*	32.08	0.29	
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	1.41	0.61					2.05	0.46		1.37	0.63					2.86	0.33	
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				2.52	0.17								2.40	0.23				
Dyn_SPB_Dz_I	1.65	0.08	*	1.23	0.16					1.83	0.07	*	1.40	0.14				
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I							-21.12	0.12								-20.28	0.15	
const	-12.60	0.36		-43.26	0.08	*	-1.53	0.92		-9.42	0.49		-39.60	0.15		0.14	0.99	
N	15			15			15			15			15			15		
Średn.aryt.zm.zależnej	22.18			22.18			22.18			22.18			22.18			22.18		
Suma kwadratów reszt	1.65			1.33			1.79			1.68			1.44			2.00		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.94			0.95			0.94			0.94			0.95			0.93		
F	22.17			27.77			20.34			21.77			25.69			18.09		
Logarytm wiarygodności	-4.74			-3.13			-5.34			-4.86			-3.69			-6.16		
Kryt. bayes. Schwarza	28.43			25.22			29.64			28.69			26.34			31.28		
Autokorel.reszt - rho1	-0.15			-0.19			-0.06			-0.12			-0.18			-0.10		
Odch.stand.zm.zależnej	1.44			1.44			1.44			1.44			1.44			1.44		
Błąd standardowy reszt	0.45			0.41			0.47			0.46			0.42			0.50		
Skorygowany R-kwadrat	0.90			0.92			0.89			0.90			0.91			0.88		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	23.47			20.27			24.69			23.73			21.38			26.33		
Kryt. Hannana-Quinna	23.42			20.21			24.63			23.68			21.33			26.28		
Stat. Durbina-Watsona	2.07			2.11			1.88			2.00			2.07			1.91		
Wsp. zmienności resztowej	0.02			0.02			0.02			0.02			0.02			0.02		
Test Doornika-Hansena	0.66			0.32			0.89			0.87			0.53			0.84		
Test White'a	0.33			0.30			0.25			0.29			0.28			0.25		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 150. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, banki - modele wstępne (2)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	0.04	0.69	0.18	0.03	**	0.00	0.98	0.15	0.13	0.00	0.97	0.17	0.05	*	-0.02	0.91	0.15	0.13
Ludnosc_ogolem_ln	20.46	0.78	-56.09	0.27		5.19	0.94	-63.04	0.20	10.47	0.88	-59.82	0.22		-9.32	0.89	-69.11	0.13
Stopa_bezrobocia	-9.57	0.29	12.69	0.15		-9.65	0.31	12.93	0.14	-9.51	0.30	12.90	0.15		-8.74	0.35	13.95	0.11
ROE_Dz_I	5.98	0.28	2.06	0.53		4.33	0.44	0.90	0.78									
ROA_Dz_I										35.75	0.30	12.23	0.55		21.85	0.54	1.98	0.92
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_f_inansowym_netto_Dz_I	5.34	0.09	*			6.01	0.06	*		5.66	0.06	*			6.51	0.03	**	
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln			4.92	0.00	***			5.17	0.00	***		4.98	0.00	***			5.33	0.00
Dyn_SPB_Dz_I	0.90	0.39	0.59	0.37						0.97	0.37	0.61	0.36					
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I						-7.75	0.56	-6.84	0.41						-7.41	0.59	-7.06	0.41
const	-202.53	0.80	504.96	0.33		-35.70	0.96	578.48	0.25	-93.49	0.90	544.18	0.27		119.19	0.86	639.87	0.17
N	16		16			16		16		16		16			16		16	
Średn.aryt.zm.zależnej	22.22		22.22			22.22		22.22		22.22		22.22			22.22		22.22	
Suma kwadratów reszt	3.07		1.21			3.22		1.23		3.10		1.22			3.30		1.24	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.90		0.96			0.89		0.96		0.89		0.96			0.89		0.96	
F	12.85		34.83			12.20		34.35		12.72		34.64			11.87		34.07	
Logarytm wiarygodności	-9.50		-2.07			-9.87		-2.17		-9.57		-2.11			-10.07		-2.24	
Kryt. bayes. Schwarza	38.40		23.54			39.15		23.75		38.55		23.63			39.54		23.88	
Autokorel.reszt - rho1	-0.25		-0.19			-0.29		-0.18		-0.25		-0.18			-0.31		-0.17	
Odch.stand.zm.zależnej	1.40		1.40			1.40		1.40		1.40		1.40			1.40		1.40	
Błąd standardowy reszt	0.58		0.37			0.60		0.37		0.59		0.37			0.61		0.37	
Skorygowany R-kwadrat	0.83		0.93			0.82		0.93		0.82		0.93			0.81		0.93	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00			0.00		0.00		0.00		0.00			0.00		0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	32.99		18.13			33.74		18.35		33.14		18.22			34.13		18.47	
Kryt. Hannana-Quinna	33.27		18.41			34.01		18.62		33.42		18.50			34.41		18.75	
Stat. Durbina-Watsona	2.11		2.16			2.20		2.14		2.13		2.13			2.25		2.11	
Wsp. zmienności resztowej	0.03		0.02			0.03		0.02		0.03		0.02			0.03		0.02	
Test Doornika-Hansena	0.87		0.29			0.97		0.51		0.88		0.31			0.96		0.49	
Test White'a	0.19		0.24			0.20		0.25		0.20		0.25			0.22		0.28	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 151. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, banki - modele ostateczne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	0.23	0.01	**	0.18	0.02	**			0.15	0.07	*			
PKB_per_capita	0.00	0.00	***				0.00	0.00	***	0.00	***			
ROE_Dz_I	11.23	0.00	***	6.03	0.01	**	8.79	0.00	***					
ROA_Dz_I									75.77	0.00	***	41.49	0.01	**
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I													7.85	0.00
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				3.31	0.00	***						3.46	0.00	***
Dyn_SPB_Dz_I	1.91	0.02	**						2.20	0.01	***	1.30	0.06	*
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I							-33.77	0.00	***					
const	-11.07	0.16		-56.56	0.00	***	17.44	0.00	***	-4.05	0.61		-42.61	0.00
N	15			15			15			15			15	
Średn.aryt.zm.zależnej	22.18			22.18			22.18			22.18			22.18	
Suma kwadratów reszt	1.75			1.76			2.38			1.85			1.92	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.94			0.94			0.92			0.94			0.93	
F	39.09			56.93			41.13			36.80			51.97	
Logarytm wiarygodności	-5.17			-5.22			-7.49			-5.60			-5.86	
Kryt. bayes. Schwarza	23.88			21.27			25.80			24.73			22.55	
Autokorel.reszt - rho1	-0.11			-0.30			0.05			-0.09			-0.03	
Odch.stand.zm.zależnej	1.44			1.44			1.44			1.44			1.44	
Błąd standardowy reszt	0.42			0.40			0.47			0.43			0.42	
Skorygowany R-kwadrat	0.92			0.92			0.90			0.91			0.92	
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	20.34			18.44			22.97			21.19			19.72	
Kryt. Hannana-Quinna	20.30			18.41			22.94			21.15			19.69	
Stat. Durbina-Watsona	2.04			2.32			1.74			1.99			1.87	
Wsp. zmienności resztowej	0.02			0.02			0.02			0.02			0.02	
Test Doornika-Hansena	0.61			0.22			0.94			0.73			0.58	
Test White'a	0.33			0.24			0.19			0.36			0.11	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 152. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, banki - modele ostateczne (2)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja			0.21	0.00 ***			0.21	0.00 ***			0.21	0.00 ***			0.21	0.00 ***
Ludnosc_ogolem_ln			-91.90	0.01 ***			-91.90	0.01 ***			-91.90	0.01 ***			-91.90	0.01 ***
Stopa_bezrobocia			17.14	0.01 ***			17.14	0.01 ***			17.14	0.01 ***			17.14	0.01 ***
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	7.64	0.00 ***			7.64	0.00 ***			7.64	0.00 ***			7.64	0.00 ***		
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln			5.52	0.00 ***			5.52	0.00 ***			5.52	0.00 ***			5.52	0.00 ***
const	17.07	0.00 ***	869.41	0.01 ***	17.07	0.00 ***	869.41	0.01 ***	17.07	0.00 ***	869.41	0.01 ***	17.07	0.00 ***	869.41	0.01 ***
N	16		16		16		16		16		16		16		16	
Średn.arytm.zm.zależnej	22.22		22.22		22.22		22.22		22.22		22.22		22.22		22.22	
Suma kwadratów reszt	4.63		1.36		4.63		1.36		4.63		1.36		4.63		1.36	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.84		0.95		0.84		0.95		0.84		0.95		0.84		0.95	
F	74.75		56.60		74.75		56.60		74.75		56.60		74.75		56.60	
Logarytm wiarygodności	-12.79		-2.99		-12.79		-2.99		-12.79		-2.99		-12.79		-2.99	
Kryt. bayes. Schwarza	31.13		19.84		31.13		19.84		31.13		19.84		31.13		19.84	
Autokorel.reszt - rho1	-0.13		-0.32		-0.13		-0.32		-0.13		-0.32		-0.13		-0.32	
Odch.stand.zm.zależnej	1.40		1.40		1.40		1.40		1.40		1.40		1.40		1.40	
Błąd standardowy reszt	0.58		0.35		0.58		0.35		0.58		0.35		0.58		0.35	
Skorygowany R-kwadrat	0.83		0.94		0.83		0.94		0.83		0.94		0.83		0.94	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	29.58		15.98		29.58		15.98		29.58		15.98		29.58		15.98	
Kryt. Hannana-Quinna	29.66		16.18		29.66		16.18		29.66		16.18		29.66		16.18	
Stat. Durbina-Watsona	1.87		2.42		1.87		2.42		1.87		2.42		1.87		2.42	
Wsp. zmienności resztowej	0.03		0.02		0.03		0.02		0.03		0.02		0.03		0.02	
Test Doornika-Hansena	0.41		0.31		0.41		0.31		0.41		0.31		0.41		0.31	
Test White'a	0.11		0.31		0.11		0.31		0.11		0.31		0.11		0.31	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 153. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, SKOKi - modele wstępne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	0.12	0.06 *	0.12	0.04 **	-0.02	0.82	0.14	0.07 *	0.11	0.05 *	0.11	0.05 **	-0.09	0.19	0.13	0.10
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	-0.16	0.07 *	-0.22	0.00 ***	0.02	0.85	-0.22	0.01 ***	-0.16	0.07 *	-0.22	0.00 ***	0.07	0.38	-0.22	0.00 ***
PKB_per_capita	0.00	0.76	0.00	0.27	0.00	0.17	0.00	0.41	0.00	0.95	0.00	0.36	0.00	0.02 **	0.00	0.47
ROE_Dz_I	0.68	0.81	1.54	0.56	5.26	0.13	2.40	0.43								
ROA_Dz_I									12.67	0.53	11.61	0.54	42.16	0.01 **	17.99	0.31
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	2.70	0.29			9.77	0.09 *			2.79	0.26			10.92	0.01 **		
Rezerwy_tech_ub_Dz_I_ln			2.07	0.17			2.09	0.21			1.93	0.19			1.88	0.23
Dyn_SPB_Dz_I	-0.35	0.51	-0.45	0.33					-0.16	0.77	-0.40	0.44				
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I					-29.67	0.18	4.73	0.63					-35.57	0.02 **	4.14	0.64
const	21.40	0.12	-7.33	0.77	9.10	0.39	-11.69	0.67	20.51	0.11	-4.25	0.86	10.83	0.10 *	-6.49	0.80
N	11		11		11		11		11		11		11		11	
Średn.arytm.zm.zależnej	17.86		17.86		17.86		17.86		17.86		17.86		17.86		17.86	
Suma kwadratów reszt	0.14		0.11		0.09		0.14		0.13		0.11		0.03		0.12	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.96		0.96		0.97		0.96		0.96		0.96		0.99		0.96	
F	14.52		18.03		21.75		14.54		16.01		18.21		67.05		16.25	
Logarytm wiarygodności	8.46		9.60		10.60		8.47		8.97		9.66		16.68		9.05	
Kryt. bayes. Schwarza	-0.13		-2.42		-4.41		-0.15		-1.16		-2.53		-16.57		-1.32	
Autokorel.reszt - rho1	-0.45		-0.56		-0.46		-0.66		-0.45		-0.59		-0.35		-0.70	
Odch.stand.zm.zależnej	0.56		0.56		0.56		0.56		0.56		0.56		0.56		0.56	
Błąd standardowy reszt	0.19		0.17		0.15		0.19		0.18		0.17		0.09		0.18	
Skorygowany R-kwadrat	0.89		0.91		0.93		0.89		0.90		0.91		0.98		0.90	
Wartość p dla testu F	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.00		0.01	
Kryt. inform. Akaike'a	-2.91		-5.21		-7.20		-2.93		-3.94		-5.31		-19.36		-4.11	
Kryt. Hannana-Quinna	-4.67		-6.96		-8.95		-4.69		-5.70		-7.07		-21.12		-5.86	
Stat. Durbina-Watsona	2.76		3.01		2.71		3.26		2.76		3.03		2.52		3.32	
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.00		0.01	
Test Doornika-Hansena	0.98		0.73		0.40		0.30		0.59		0.68		0.91		0.53	
Test White'a	-		-		-		-		-		-		-		-	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 154. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, SKOKi - modele wstępne (2)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	0.17	0.04 **	0.27	0.01 ***	0.07	0.59	0.23	0.06 *	0.14	0.13	0.23	0.02 **	0.03	0.81	0.20	0.09 *
Ludnosc_ogolem_ln	35.84	0.40	15.81	0.74	52.12	0.21	19.81	0.66	46.82	0.24	19.63	0.67	57.27	0.12	20.51	0.65
Stopa_bezrobocia	7.12	0.30	16.71	0.09 *	2.27	0.77	15.89	0.10 *	4.10	0.54	15.08	0.12	-0.32	0.96	14.66	0.12
ROE_Dz_I	0.82	0.83	3.15	0.46	1.93	0.57	3.88	0.32								
ROA_Dz_I									19.42	0.44	25.39	0.35	22.62	0.26	24.70	0.27
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	4.09	0.15			5.67	0.10 *			4.39	0.11			5.96	0.07 *		
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln			3.98	0.14			4.73	0.10			3.91	0.12			4.29	0.11
Dyn_SPB_Dz_I	-0.18	0.78	0.03	0.97					0.06	0.93	0.16	0.83				
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I					-8.50	0.47	-6.06	0.58					-9.86	0.36	-4.86	0.63
const	-381.8	0.40	-251.2	0.60	-543.4	0.21	-302.2	0.51	-494.7	0.24	-286.9	0.53	-593.7	0.12	-299.0	0.50
N	12		12		12		12		12		12		12		12	
Średn.arytm.zm.zależnej	17.83		17.83		17.83		17.83		17.83		17.83		17.83		17.83	
Suma kwadratów reszt	0.48		0.47		0.44		0.44		0.43		0.44		0.36		0.42	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.85		0.86		0.87		0.87		0.87		0.87		0.89		0.87	
F	4.84		4.95		5.44		5.36		5.56		5.41		6.85		5.67	
Logarytm wiarygodności	2.24		2.35		2.83		2.76		2.95		2.81		4.06		3.05	
Kryt. bayes. Schwarza	12.92		12.69		11.73		11.87		11.49		11.77		9.28		11.29	
Autokorel.reszt - rho1	-0.35		-0.64		-0.17		-0.67		-0.34		-0.69		-0.13		-0.68	
Odch.stand.zm.zależnej	0.55		0.55		0.55		0.55		0.55		0.55		0.55		0.55	
Błąd standardowy reszt	0.31		0.31		0.30		0.30		0.29		0.30		0.27		0.29	
Skorygowany R-kwadrat	0.68		0.68		0.71		0.70		0.71		0.71		0.76		0.72	
Wartość p dla testu F	0.05		0.05		0.04		0.04		0.04		0.04		0.03		0.04	
Kryt. inform. Akaike'a	9.53		9.30		8.33		8.48		8.10		8.38		5.89		7.90	
Kryt. Hannana-Quinna	8.27		8.04		7.08		7.22		6.84		7.12		4.63		6.64	
Stat. Durbina-Watsona	2.19		3.16		1.65		3.23		2.15		3.32		1.61		3.31	
Wsp. zmienności resztowej	0.02		0.02		0.02		0.02		0.02		0.02		0.01		0.02	
Test Doornika-Hansena	0.44		0.32		0.17		0.58		0.93		0.59		0.47		0.83	
Test White'a	-		-		-		-		-		-		-		-	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 155. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, SKOKi - modele ostateczne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	0.12	0.00 ***	0.11	0.01 ***			0.14	0.01 ***	0.12	0.00 ***	0.11	0.01 ***			0.11	0.01 ***		
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	-0.13	0.05 **	-0.23	0.00 ***			-0.21	0.00 ***	-0.13	0.05 **	-0.23	0.00 ***			-0.21	0.00 ***		
PKB_per_capita					0.00	0.01 ***									0.00	0.00 ***		
ROE_Dz_I					4.83	0.03 **	3.83	0.07 *										
ROA_Dz_I															31.95	0.00 ***	25.70	0.04 **
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	3.50	0.08 *			8.82	0.00 ***			3.50	0.08 *				8.15	0.00 ***			
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln							1.39	0.09 *									1.27	0.07 *
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I					-25.48	0.00 ***								-21.99	0.00 ***			
const	16.18	0.08 *	29.69	0.00 ***	9.88	0.00 ***	-0.33	0.99	16.18	0.08 *	29.69	0.00 ***	10.38	0.00 ***	4.26	0.78		
N	11		11		11		11		11		11		11		11		11	
Średn.arytm.zm.zależnej	17.86		17.86		17.86		17.86		17.86		17.86		17.86		17.86		17.86	
Suma kwadratów reszt	0.19		0.31		0.10		0.17		0.19		0.31		0.05		0.14			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.94		0.90		0.97		0.95		0.94		0.90		0.98		0.95			
F	35.51		36.21		48.16		26.70		35.51		36.21		89.88		31.42			
Logarytm wiarygodności	6.59		3.96		10.51		7.40		6.59		3.96		13.87		8.25			
Kryt. bayes. Schwarza	-3.59		-0.72		-9.04		-2.81		-3.59		-0.72		-15.75		-4.52			
Autokorel.reszt - rho1	-0.37		-0.43		-0.46		-0.64		-0.37		-0.43		-0.52		-0.65			
Odch.stand.zm.zależnej	0.56		0.56		0.56		0.56		0.56		0.56		0.56		0.56			
Błąd standardowy reszt	0.17		0.20		0.13		0.17		0.17		0.20		0.09		0.15			
Skorygowany R-kwadrat	0.91		0.88		0.95		0.91		0.91		0.88		0.97		0.92			
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00			
Kryt. inform. Akaike'a	-5.18		-1.92		-11.03		-4.80		-5.18		-1.92		-17.74		-6.51			
Kryt. Hannana-Quinna	-6.18		-2.67		-12.28		-6.06		-6.18		-2.67		-18.99		-7.76			
Stat. Durbina-Watsona	2.68		2.54		2.73		3.12		2.68		2.54		2.99		3.11			
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01			
Test Doornika-Hansena	0.92		0.24		0.63		0.99		0.92		0.24		0.88		0.90			
Test White'a	0.58		0.28		0.41		0.36		0.58		0.28		0.32		0.29			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 156. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, SKOKi - modele ostateczne (2)

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p	
Inflacja	0.14	0.02	**	0.27	0.00	***				0.27	0.00	***	0.13	0.04	**	0.27	0.00	***				0.27	0.00	***
Ludnosc_ogolem_ln													51.68	0.10	*							0.27	0.00	***
Stopa_bezrobocia	7.57	0.07	*	19.57	0.00	***				19.57	0.00	***				19.57	0.00	***				19.57	0.00	***
ROA_Dz_I													29.10	0.06	*									
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	6.12	0.00	***				8.66	0.00	***				4.24	0.06	*				8.66	0.00	***			
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				3.78	0.00	***				3.78	0.00	***				3.78	0.00	***				3.78	0.00	***
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I							-12.34	0.01	***										-12.34	0.01	***			
const	-2.07	0.67		-80.52	0.00	***	12.94	0.00	***	-80.52	0.00	***	-544.7	0.10	*	-80.52	0.00	***	12.94	0.00	***	-80.52	0.00	***
N	12			12			12			12			12			12			12			12		
Średn.arytm.zm.zależnej	17.83			17.83			17.83			17.83			17.83			17.83			17.83			17.83		
Suma kwadratów reszt	0.63			0.56			0.75			0.56			0.49			0.56			0.75			0.56		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.81			0.83			0.77			0.83			0.85			0.83			0.77			0.83		
F	11.36			13.06			15.32			13.06			9.99			13.06			15.32			13.06		
Logarytm wiarygodności	0.69			1.37			-0.38			1.37			2.15			1.37			-0.38			1.37		
Kryt. bayes. Schwarz	8.56			7.19			8.21			7.19			8.13			7.19			8.21			7.19		
Autokorel.reszt - rho1	-0.24			-0.47			0.07			-0.47			-0.30			-0.47			0.07			-0.47		
Odch.stand.zm.zależnej	0.55			0.55			0.55			0.55			0.55			0.55			0.55			0.55		
Błąd standardowy reszt	0.28			0.26			0.29			0.26			0.26			0.26			0.29			0.26		
Skorygowany R-kwadrat	0.74			0.77			0.72			0.77			0.77			0.77			0.72			0.77		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.01			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	6.63			5.25			6.75			5.25			5.70			5.25			6.75			5.25		
Kryt. Hannana-Quinna	5.91			4.53			6.22			4.53			4.81			4.53			6.22			4.53		
Stat. Durbina-Watsona	1.96			2.84			1.39			2.84			2.07			2.84			1.39			2.84		
Wsp. zmienności resztowej	0.02			0.01			0.02			0.01			0.01			0.01			0.02			0.01		
Test Doornika-Hansena	0.96			0.75			0.31			0.75			0.45			0.75			0.31			0.75		
Test White'a	0.53			0.25			0.80			0.25			0.29			0.25			0.80			0.25		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 157. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, inne osoby prawne - modele wstępne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	-0.02	0.62			-0.06	0.40			-0.05	0.44			-0.02	0.60		
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.02	0.65			-0.03	0.48			0.04	0.39			0.02	0.62		
PKB_per_capita	0.00	0.36			0.00	0.80			0.00	0.51			0.00	0.40		
ROE_Dz_I	-0.02	0.99			0.05	0.97			-1.44	0.53			-1.02	0.58		
ROA_Dz_I													-1.14	0.93		
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	1.92	0.16				2.52	0.12						2.00	0.15		
Rezerwy_tech_ub_Dz_I_ln					1.61	0.08	*		2.14	0.06	*		1.76	0.08	*	
Dyn_SPB_Dz_I	0.89	0.05	**		0.74	0.09	*						0.87	0.06	*	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I									-7.29	0.29			-3.34	0.63		
const	19.55	0.01	**		-1.83	0.87			22.85	0.03	**		-7.79	0.61		
N		15			15				15				15			
Średn.aryt.zm.zależnej		21.95			21.95				21.95				21.95			
Suma kwadratów reszt		0.36			0.31				0.51				0.36			
Wsp. determ. R-kwadrat		0.91			0.92				0.87				0.91			
F		13.06			15.14				8.68				13.07			
Logarytm wiarygodności		6.73			7.74				4.01				6.73			
Kryt. bayes. Schwarza		5.50			3.48				10.94				5.49			
Autokorel.reszt - rho1		-0.03			-0.14				-0.02				-0.04			
Odch.stand.zm.zależnej		0.53			0.53				0.53				0.53			
Błąd standardowy reszt		0.21			0.20				0.25				0.21			
Skorygowany R-kwadrat		0.84			0.86				0.77				0.84			
Wartość p dla testu F		0.00			0.00				0.00				0.00			
Kryt. inform. Akaike'a		0.55			-1.48				5.98				0.53			
Kryt. Hannana-Quinna		0.49			-1.53				5.93				0.48			
Stat. Durbina-Watsona		1.83			2.06				1.81				1.83			
Wsp. zmienności resztowej		0.01			0.01				0.01				0.01			
Test Doornika-Hansena		1.00			0.59				0.92				0.98			
Test White'a		0.26			0.55				0.26				0.26			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 158. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, inne osoby prawne - modele wstępne (2)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	-0.06	0.13	0.01	0.63			-0.08	0.22	0.01	0.85			-0.05	0.22	0.03	0.34
Ludnosc_ogolem_ln	-21.18	0.46	-45.30	0.03	**		-33.60	0.27	-56.31	0.02	**		-17.71	0.50	-41.67	0.03
Stopa_bezrobocia	0.24	0.94	9.68	0.01	***		0.44	0.91	10.45	0.01	**		0.17	0.96	9.63	0.01
ROE_Dz_I	-1.81	0.38	-2.67	0.04	**		-2.79	0.23	-3.43	0.03	**				0.58	0.87
ROA_Dz_I													-10.53	0.41	-16.59	0.04
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	3.47	0.01	***				3.89	0.01	***				3.35	0.01	***	
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln			2.52	0.00	***				2.72	0.00	***				2.46	0.00
Dyn_SPB_Dz_I	0.60	0.15	0.50	0.05	*								0.58	0.17	0.46	0.08
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I							-3.90	0.47	-3.14	0.37					-4.74	0.39
const	249.28	0.41	452.44	0.03	**		382.86	0.23		566.56	0.02	**		211.53	0.45	
N	16		16				16			16				16		
Średn.aryt.zm.zależnej	21.97		21.97				21.97			21.97				21.97		
Suma kwadratów reszt	0.43		0.15				0.52			0.22				0.44		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.89		0.96				0.87			0.95				0.89		
F	12.13		37.02				9.81			25.91				11.98		
Logarytm wiarygodności	6.15		14.46				4.65			11.73				6.06		
Kryt. bayes. Schwarza	7.12		-9.51				10.11			-4.06				7.29		
Autokorel.reszt - rho1	-0.24		-0.30				-0.35			-0.33				-0.24		
Odch.stand.zm.zależnej	0.51		0.51				0.51			0.51				0.51		
Błąd standardowy reszt	0.22		0.13				0.24			0.15				0.22		
Skorygowany R-kwadrat	0.82		0.94				0.78			0.91				0.81		
Wartość p dla testu F	0.00		0.00				0.00			0.00				0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	1.71		-14.91				4.70			-9.47				1.88		
Kryt. Hannana-Quinna	1.99		-14.64				4.98			-9.19				2.16		
Stat. Durbina-Watsona	2.09		2.39				2.36			2.46				2.08		
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01				0.01			0.01				0.01		
Test Doornika-Hansena	0.97		0.04				0.96			0.78				0.95		
Test White'a	0.21		0.30				0.23			0.43				0.21		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 159. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, inne osoby prawne - modele ostateczne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	
PKB_per_capita	0.00	0.03 **									0.00	0.03 **							
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	1.73	0.01 ***			2.79	0.00 ***					1.73	0.01 ***			2.79	0.00 ***			
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln			1.36	0.00 ***			1.24	0.00 ***					1.36	0.00 ***			1.24	0.00 ***	
Dyn_SPB_Dz_I	0.92	0.01 **	0.70	0.01 **							0.92	0.01 **	0.70	0.01 **					
const	18.77	0.00 ***	-3.15	0.19		20.10	0.00 ***	-0.37	0.89		18.77	0.00 ***	-3.15	0.19		20.10	0.00 ***	-0.37	0.89
N	15		15		15		15		15		15		15		15		15		
Średn.aryt.zm.zależnej	21.95		21.95		21.95		21.95		21.95		21.95		21.95		21.95		21.95		
Suma kwadratów reszt	0.39		0.34		0.74		0.59		0.39		0.34		0.74		0.59				
Wsp. determ. R-kwadrat	0.90		0.91		0.81		0.85		0.90		0.91		0.81		0.85				
F	32.42		61.80		55.07		71.60		32.42		61.80		55.07		71.60				
Logarytm wiarygodności	6.03		7.07		1.30		2.93		6.03		7.07		1.30		2.93				
Kryt. bayes. Schwarza	-1.23		-6.01		2.82		-0.45		-1.23		-6.01		2.82		-0.45				
Autokorel.reszt - rho1	-0.03		-0.04		-0.06		0.02		-0.03		-0.04		-0.06		0.02				
Odch.stand.zm.zależnej	0.53		0.53		0.53		0.53		0.53		0.53		0.53		0.53				
Błąd standardowy reszt	0.19		0.17		0.24		0.21		0.19		0.17		0.24		0.21				
Skorygowany R-kwadrat	0.87		0.90		0.79		0.83		0.87		0.90		0.79		0.83				
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00				
Kryt. inform. Akaike'a	-4.07		-8.14		1.40		-1.86		-4.07		-8.14		1.40		-1.86				
Kryt. Hannana-Quinna	-4.10		-8.16		1.38		-1.88		-4.10		-8.16		1.38		-1.88				
Stat. Durbina-Watsona	1.79		1.82		1.87		1.65		1.79		1.82		1.87		1.65				
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01				
Test Doornika-Hansena	0.94		0.67		0.87		0.78		0.94		0.67		0.87		0.78				
Test White'a	0.11		0.11		0.59		0.17		0.11		0.11		0.59		0.17				

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 160. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, inne osoby prawne - modele ostateczne (2)

	Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p
Inflacja	-0.06	0.10	*							-0.06	0.10	*								
Ludnosc_ogolem_ln				-42.73	0.02	**				-59.16	0.01	***				-34.70	0.04	**		
Stopa_bezrobocia				9.19	0.01	***				10.02	0.01	***				8.24	0.01	***		
ROE_Dz_I				-2.47	0.03	**				-2.72	0.05	*								
ROA_Dz_I																-12.70	0.06	*		
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_fin ansowym_netto_Dz_I	2.96	0.00	***				2.75	0.00	***				2.96	0.00	***				2.75	0.00
Rezerwy_tech_ub_Dz_I_ln				2.45	0.00	***				2.56	0.00	***				2.29	0.00	***		
Dyn_SPB_Dz_I	0.66	0.05	**	0.54	0.02	**							0.66	0.05	**	0.56	0.02	**		
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I																				
const	25.62	0.00	***	427.71	0.02	**	20.12	0.00	***	599.62	0.01	***	25.62	0.00	***	345.87	0.05	**	20.12	0.00
N	16			16			16			16			16			16			16	
Średn.aryt.zm.zależnej	21.97			21.97			21.97			21.97			21.97			21.97			21.97	
Suma kwadratów reszt	0.51			0.16			0.75			0.27			0.51			0.17			0.75	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.87			0.96			0.81			0.93			0.87			0.96			0.81	
F	27.22			47.95			59.50			37.02			27.22			43.44			59.50	
Logarytm wiarygodności	4.93			14.23			1.76			9.86			4.93			13.48			1.76	
Kryt. bayes. Schwarza	1.23			-11.83			2.03			-5.86			1.23			-10.32			2.03	
Autokorel.reszt - rho1	-0.04			-0.26			-0.09			-0.33			-0.04			-0.20			-0.09	
Odch.stand.zm.zależnej	0.51			0.51			0.51			0.51			0.51			0.51			0.51	
Błąd standardowy reszt	0.21			0.13			0.23			0.16			0.21			0.13			0.23	
Skorygowany R-kwadrat	0.84			0.94			0.80			0.91			0.84			0.93			0.80	
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	-1.86			-16.47			0.49			-9.72			-1.86			-14.95			0.49	
Kryt. Hannana-Quinna	-1.70			-16.23			0.57			-9.53			-1.70			-14.72			0.57	
Stat. Durbina-Watsona	1.92			2.31			2.01			2.49			1.92			2.23			2.01	
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01	
Test Doornika-Hansena	0.70			0.10			0.78			0.80			0.70			0.07			0.78	
Test White'a	0.16			0.44			0.49			0.32			0.16			0.65			0.49	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 161. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej działu I - modele wstępne

	Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p					
Inflacja	-0.01	0.98			0.14	0.50			0.06	0.72			0.08	0.64			0.08	0.74						
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.56	0.01	***		0.55	0.00	***																	
PKB_per_capita	0.00	0.04	**		0.00	0.02	**																	
Ludnosc_ogolem_ln								-	317.55	0.03	**		-	282.35	0.05	*		-	296.54	0.03	**			
Stopa_bezrobocia								-7.26	0.62			-10.58	0.63			-7.69	0.61		-11.60	0.60				
ROE_Dz_I	-25.41	0.01	**		-22.56	0.01	**	-14.71	0.12			-11.82	0.19			-13.17	0.16		-10.43	0.24				
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	9.84	0.10	*		9.94	0.07	*	2.64	0.57						1.96	0.67								
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln												0.49	0.86					0.14	0.96					
Dyn_SPB_Dz_I	-1.66	0.34						-0.97	0.57			-0.84	0.63											
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I					32.90	0.16									5.86	0.78		6.56	0.76					
const	-28.08	0.31			-46.86	0.13		3367.4 3	0.02	**		2985.9 8	0.05	**		3142.0 3	0.03	**	2818.8 3	0.05	**			
N	15				15				16				16				16				16			
Średn.aryt.zm.zależnej	18.47				18.47				18.42				18.42				18.42				18.42			
Suma kwadratów reszt	6.46				5.61				8.20				8.48				8.45				8.63			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.71				0.75				0.64				0.63				0.63				0.62			
F	3.25				3.94				2.64				2.50				2.52				2.44			
Logarytm wiarygodności	-14.96				-13.91				-17.36				-17.62				-17.59				-17.76			
Kryt. bayes. Schwarza	48.88				46.77				54.12				54.66				54.60				54.93			
Autokorel.reszt - rho1	-0.43				-0.50				0.18				0.21				0.16				0.20			
Odch.stand.zm.zależnej	1.26				1.26				1.23				1.23				1.23				1.23			
Błąd standardowy reszt	0.90				0.84				0.95				0.97				0.97				0.98			
Skorygowany R-kwadrat	0.49				0.56				0.40				0.38				0.38				0.37			
Wartość p dla testu F	0.06				0.04				0.09				0.10				0.10				0.11			
Kryt. inform. Akaike'a	43.93				41.82				48.71				49.25				49.19				49.52			
Kryt. Hannana-Quinna	43.87				41.76				48.99				49.53				49.47				49.80			
Stat. Durbina-Watsona	2.68				2.91				1.39				1.37				1.41				1.37			
Wsp. zmienności resztowej	0.05				0.05				0.05				0.05				0.05				0.05			
Test Doornika-Hansena	0.36				0.12				0.74				0.65				0.67				0.57			
Test White'a	0.28				0.48				0.32				0.30				0.38				0.35			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 162. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej działu I - modele ostateczne

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.51	0.00 ***	0.51	0.00 ***										
PKB_per_capita	0.00	0.01 **	0.00	0.01 **										
Ludnosc_ogolem_ln					-322.3	0.00 ***	-250.1	0.00 ***	-250.1	0.00 ***	-250.1	0.00 ***	-250.1	0.00 ***
Stopa_bezrobocia							-14.37	0.05 **	-14.37	0.05 **	-14.37	0.05 **	-14.37	0.05 **
ROE_Dz_I	-22.79	0.01 ***	-22.79	0.01 ***	-17.40	0.01 ***	-10.36	0.03 **	-10.36	0.03 **	-10.36	0.03 **	-10.36	0.03 **
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	7.71	0.06 *	7.71	0.06 *	4.52	0.05 *								
const	-26.30	0.07 *	-26.30	0.07 *	3421.1 7	0.00 ***	2662.6 8	0.00 ***	2662.6 8	0.00 ***	2662.6 8	0.00 ***	2662.6 8	0.00 ***
N	15		15		16		16		16		16		16	
Sredn.aryt.zm.zaleznej	18.47		18.47		18.42		18.42		18.42		18.42		18.42	
Suma kwadratów reszt	7.29		7.29		8.92		8.81		8.81		8.81		8.81	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.67		0.67		0.61		0.61		0.61		0.61		0.61	
F	5.11		5.11		6.16		6.27		6.27		6.27		6.27	
Logarytm wiarygodności	-15.88		-15.88		-18.03		-17.93		-17.93		-17.93		-17.93	
Kryt. bayes. Schwarza	45.29		45.29		47.14		46.96		46.96		46.96		46.96	
Autokorel.reszt - rho1	-0.47		-0.47		0.12		0.21		0.21		0.21		0.21	
Odch.stand.zm.zaleznej	1.26		1.26		1.23		1.23		1.23		1.23		1.23	
Błąd standardowy reszt	0.85		0.85		0.86		0.86		0.86		0.86		0.86	
Skorygowany R-kwadrat	0.54		0.54		0.51		0.51		0.51		0.51		0.51	
Wartość p dla testu F	0.02		0.02		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01	
Kryt. inform. Akaike'a	41.75		41.75		44.05		43.87		43.87		43.87		43.87	
Kryt. Hannana-Quinna	41.72		41.72		44.21		44.03		44.03		44.03		44.03	
Stat. Durbina-Watsona	2.74		2.74		1.51		1.37		1.37		1.37		1.37	
Wsp. zmienności resztowej	0.05		0.05		0.05		0.05		0.05		0.05		0.05	
Test Doornika-Hansena	0.85		0.85		0.92		0.87		0.87		0.87		0.87	
Test White'a	0.17		0.17		0.89		0.35		0.35		0.35		0.35	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 163. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu I - modele wstępne (1)

	Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p	
Inflacja	-0.03	0.28		-0.01	0.55		-0.05	0.16		-0.04	0.25		-0.04	0.14		-0.03	0.27		-0.06	0.11		-0.05	0.18							
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.02	0.45		0.02	0.37	*	0.00	0.28		0.03	0.33		0.02	0.32		0.03	0.24		0.03	0.18		0.03	0.32							
PKB_per_capita	0.00	0.16		0.00	0.09	*	0.00	0.28		0.00	0.23		0.00	0.22		0.00	0.10	*	0.00	0.44		0.00	0.37							
ROE_Dz_I	2.00	0.09	*	2.77	0.01	**	1.19	0.33		1.95	0.09	*																		
ROA_Dz_I													12.03	0.14		18.94	0.02	**	4.22	0.61		10.13	0.21							
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_fin ansowym_netto_Dz_I	0.24	0.72					0.53	0.50					0.34	0.65					0.81	0.32										
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				-0.31	0.51					-0.12	0.83					-0.39	0.46					0.04	0.95							
Dyn_SPB_Dz_I	0.50	0.04	**	0.60	0.02	**							0.52	0.05	**	0.67	0.02	**												
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I							-4.95	0.18		-6.05	0.15								-4.88	0.21		-5.69	0.21							
const	19.59	0.00	***	22.66	0.00	***	22.00	0.00	***	22.91	0.03	**	20.29	0.00	***	24.53	0.01	***	22.42	0.00	***	21.06	0.05	*						
N		15			15			15			15			15			15			15			15							
Średn.aryt.zm.zależnej		20.14			20.14			20.14			20.14			20.14			20.14			20.14			20.14							
Suma kwadratów reszt		0.10			0.10			0.14			0.15			0.11			0.11			0.15			0.18							
Wsp. determ. R-kwadrat		0.90			0.90			0.86			0.85			0.89			0.89			0.85			0.83							
F		11.89			12.44			8.33			7.82			10.71			11.24			7.49			6.40							
Logarytm wiarygodności		16.06			16.37			13.71			13.30			15.36			15.69			13.03			12.03							
Kryt. bayes. Schwarza		-13.17			-13.78			-8.46			-7.65			-11.76			-12.41			-7.11			-5.11							
Autokorel.reszt - rho1		-0.21			-0.26			0.08			0.09			-0.15			-0.23			0.12			0.12							
Odch.stand.zm.zależnej		0.27			0.27			0.27			0.27			0.27			0.27			0.27			0.27							
Błąd standardowy reszt		0.11			0.11			0.13			0.14			0.12			0.12			0.14			0.15							
Skorygowany R-kwadrat		0.82			0.83			0.76			0.75			0.81			0.81			0.74			0.70							
Wartość p dla testu F		0.00			0.00			0.00			0.01			0.00			0.00			0.01			0.01							
Kryt. inform. Akaike'a		-18.13			-18.73			-13.42			-12.60			-16.72			-17.37			-12.06			-10.07							
Kryt. Hannana-Quinna		-18.18			-18.79			-13.47			-12.66			-16.77			-17.42			-12.11			-10.12							
Stat. Durbina-Watsona		2.28			2.46			1.82			1.82			2.20			2.44			1.72			1.75							
Wsp. zmienności resztowej		0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01							
Test Doornika-Hansena		0.86			0.76			0.39			0.17			0.92			0.25			0.78			0.39							
Test White'a		0.67			0.80			0.48			0.34			0.52			0.59			0.42			0.59							

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 164. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu I - modele wstępne (2)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	-0.06	0.03	**	-0.04	0.16		-0.06	0.11		-0.04	0.35		-0.06	0.03	**	-0.04	0.22	
Ludnosc_ogolem_ln	-6.52	0.70		-4.87	0.80		-14.85	0.42		-14.47	0.47		-12.02	0.47		-11.71	0.53	
Stopa_bezrobocia	-1.67	0.42		-0.37	0.91		-1.44	0.53		0.37	0.92		-1.13	0.59		0.62	0.85	
ROE_Dz_I	0.80	0.52		1.17	0.36		0.27	0.84		0.68	0.62							
ROA_Dz_I													1.98	0.80		4.08	0.62	
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	1.19	0.09	*				1.43	0.07	*				1.42	0.04	**			
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				0.60	0.16					0.74	0.11			0.75	0.08	*		
Dyn_SPB_Dz_I	0.36	0.15		0.36	0.17								0.34	0.18		0.35	0.21	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I							-1.79	0.59		-1.44	0.67						-2.27	0.50
const	93.74	0.61		64.16	0.74		182.67	0.35		163.17	0.43		152.00	0.38		133.64	0.48	
N		16			16			16			16			16			16	
Średn.aryt.zm.zależnej		20.16			20.16			20.16			20.16			20.16			20.16	
Suma kwadratów reszt		0.16			0.18			0.20			0.22			0.17			0.19	
Wsp. determ. R-kwadrat		0.86			0.84			0.82			0.81			0.85			0.83	
F		8.90			7.91			6.99			6.21			8.47			7.27	
Logarytm wiarygodności		14.09			13.29			12.46			11.69			13.75			12.72	
Kryt. bayes. Schwarza		-8.76			-7.17			-5.51			-3.98			-8.10			-6.04	
Autokorel.reszt - rho1		0.14			0.11			0.19			0.26			0.17			0.16	
Odch.stand.zm.zależnej		0.27			0.27			0.27			0.27			0.27			0.27	
Błąd standardowy reszt		0.13			0.14			0.15			0.16			0.14			0.15	
Skorygowany R-kwadrat		0.76			0.73			0.71			0.68			0.75			0.71	
Wartość p dla testu F		0.00			0.00			0.01			0.01			0.00			0.01	
Kryt. inform. Akaike'a		-14.17			-12.58			-10.92			-9.39			-13.50			-11.45	
Kryt. Hannana-Quinna		-13.89			-12.30			-10.64			-9.11			-13.23			-11.17	
Stat. Durbina-Watsona		1.65			1.67			1.55			1.41			1.58			1.57	
Wsp. zmienności resztowej		0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01	
Test Doornika-Hansena		0.48			0.87			0.13			0.85			0.18			0.41	
Test White'a		0.49			0.25			0.31			0.27			0.48			0.37	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 165. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu I - modele ostateczne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja											-0.04	0.06	*	-0.04	0.06	*		
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom															0.05	0.04	**	
PKB_per_capita	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***			0.00
ROE_Dz_I	2.39	0.00	***	2.39	0.00	***	2.65	0.00	***	2.65	0.00	***						0.00
ROA_Dz_I													16.28	0.00	***	16.28	0.00	***
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I															1.11	0.00	***	
Dyn_SPB_Dz_I	0.51	0.02	**	0.51	0.02	**						0.63	0.01	***	0.63	0.01	***	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I																		-6.57
const	18.05	0.00	***	18.05	0.00	***	18.73	0.00	***	18.73	0.00	***	22.31	0.00	***	22.31	0.00	***
N	15			15			15			15			15			15		15
Średn.arytm.zm.zależnej	20.14			20.14			20.14			20.14			20.14			20.14		20.14
Suma kwadratów reszt	0.14			0.14			0.24			0.24			0.13			0.13		0.24
Wsp. determ. R-kwadrat	0.87			0.87			0.76			0.76			0.87			0.87		0.77
F	23.53			23.53			19.40			19.40			17.10			17.10		19.69
Logarytm wiarygodności	13.88			13.88			9.68			9.68			14.30			14.30		9.76
Kryt. bayes. Schwarza	-16.94			-16.94			-11.23			-11.23			-15.06			-15.06		-11.40
Autokorel.reszt - rho1	0.10			0.10			0.21			0.21			-0.38			-0.38		0.48
Odch.stand.zm.zależnej	0.27			0.27			0.27			0.27			0.27			0.27		0.27
Błąd standardowy reszt	0.11			0.11			0.14			0.14			0.11			0.11		0.14
Skorygowany R-kwadrat	0.83			0.83			0.72			0.72			0.82			0.82		0.73
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		0.00
Kryt. inform. Akaike'a	-19.77			-19.77			-13.35			-13.35			-18.60			-18.60		-13.53
Kryt. Hannana-Quinna	-19.80			-19.80			-13.38			-13.38			-18.63			-18.63		-13.55
Stat. Durbina-Watsona	1.65			1.65			1.54			1.54			2.58			2.58		0.96
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01		0.01
Test Doornika-Hansena	0.85			0.85			0.91			0.91			0.21			0.21		0.42
Test White'a	0.78			0.78			0.32			0.32			0.85			0.85		0.56

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 166. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu I - modele ostateczne (2)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	-0.06	0.02	**	-0.04	0.10	*	-0.05	0.04	**	-22.12	0.06	*	-0.06	0.02	**			
Ludnosc_ogolem_ln							-22.27	0.04	**							-22.27	0.04	**
ROE_Dz_I				1.25	0.07	*												
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	1.48	0.00	***				1.70	0.00	***				1.48	0.00	***			
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				0.60	0.00	***				0.74	0.00	***			0.64	0.00	***	
Dyn_SPB_Dz_I	0.46	0.04	**	0.40	0.07	*							0.46	0.04	**	0.38	0.10	*
const	24.59	0.00	***	12.60	0.00	***	259.18	0.03	**	240.32	0.05	*	24.59	0.00	***	8.27	0.00	***
N	16			16			16			16			16			16		
Średn.aryt.zm.zależnej	20.16			20.16			20.16			20.16			20.16			20.16		
Suma kwadratów reszt	0.21			0.18			0.21			0.27			0.21			0.29		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.81			0.84			0.81			0.75			0.81			0.74		
F	17.48			14.08			17.27			20.02			17.48			18.39		
Logarytm wiarygodności	12.04			13.09			11.96			9.85			12.04			9.34		
Kryt. bayes. Schwarza	-13.00			-12.31			-12.84			-11.37			-13.00			-10.36		
Autokorel.reszt - rho1	0.16			0.05			0.15			0.46			0.16			0.39		
Odch.stand.zm.zależnej	0.27			0.27			0.27			0.27			0.27			0.27		
Błąd standardowy reszt	0.13			0.13			0.13			0.15			0.13			0.15		
Skorygowany R-kwadrat	0.77			0.78			0.76			0.72			0.77			0.70		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	-16.09			-16.18			-15.93			-13.69			-16.09			-12.67		
Kryt. Hannana-Quinna	-15.93			-15.98			-15.77			-13.57			-15.93			-12.56		
Stat. Durbina-Watsona	1.60			1.75			1.62			1.03			1.60			1.15		
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01		
Test Doornika-Hansena	0.59			0.93			0.44			0.63			0.59			0.72		
Test White'a	0.23			0.80			0.39			0.19			0.23			0.36		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 167. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu I - modele wstępne

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p			
Inflacja	-0.18	0.05	**	-0.16	0.04	**	-0.16	0.07	*	-0.14	0.05	*	-0.21	0.01	**	-0.15	0.05	*	-0.21	0.01	**
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.04	0.45		0.07	0.22		0.03	0.60													
PKB_per_capita	0.00	0.78		0.00	0.45		0.00	0.97													
Ludnosc_ogolem_ln										31.49	0.49		38.89	0.31		33.39	0.44		36.84	0.29	
Stopa_bezrobocia										-12.63	0.12		-13.90	0.06	*	-13.34	0.10		-13.42	0.06	*
ROE_Dz_I	-3.33	0.25		-2.12	0.35					1.51	0.61		-0.02	0.99							
ROA_Dz_I							-16.29	0.40								11.78	0.53		-2.00	0.90	
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	-0.30	0.86					-0.78	0.67													
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				-1.34	0.29					-1.96	0.06	*	-1.72	0.06	*	-2.03	0.05	**	-1.65	0.05	*
Dyn_SPB_Dz_I										0.50	0.41					0.55	0.37				
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I	-11.36	0.18		-15.47	0.09	*	-11.77	0.19					-12.57	0.07	*				-12.80	0.07	*
const	35.51	0.01	***	53.08	0.02	**	34.59	0.01	**	-263.7	0.57		-335.6	0.38		-281.2	0.52		-315.21	0.37	
N	15			15			15			16			16			16			16		
Średn.aryt.zm.zależnej	18.65			18.65			18.65			18.67			18.67			18.67			18.67		
Suma kwadratów reszt	0.75			0.65			0.81			1.02			0.76			1.00			0.76		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.72			0.76			0.70			0.64			0.73			0.64			0.73		
F	3.48			4.24			3.09			2.65			4.07			2.72			4.08		
Logarytm wiarygodności	1.19			2.30			0.57			-0.65			1.70			-0.52			1.72		
Kryt. bayes. Schwarza	16.57			14.35			17.81			20.71			16.01			20.45			15.98		
Autokorel.reszt - rho1	-0.29			-0.19			-0.25			-0.31			-0.40			-0.32			-0.42		
Odch.stand.zm.zależnej	0.44			0.44			0.44			0.43			0.43			0.43			0.43		
Błąd standardowy reszt	0.31			0.28			0.32			0.34			0.29			0.33			0.29		
Skorygowany R-kwadrat	0.51			0.58			0.47			0.40			0.55			0.41			0.55		
Wartość p dla testu F	0.05			0.03			0.07			0.09			0.03			0.09			0.03		
Kryt. inform. Akaike'a	11.61			9.39			12.85			15.31			10.60			15.04			10.57		
Kryt. Hannana-Quinna	11.56			9.34			12.80			15.58			10.88			15.32			10.85		
Stat. Durbina-Watsona	2.53			2.28			2.43			2.53			2.55			2.52			2.59		
Wsp. zmienności resztowej	0.02			0.02			0.02			0.02			0.02			0.02			0.02		
Test Doornika-Hansena	0.43			0.29			0.21			0.81			0.43			0.93			0.40		
Test White'a	0.37			0.31			0.33			0.58			0.61			0.30			0.35		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 168. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu I - modele ostateczne

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	-0.22	0.00 ***	-0.22	0.00 ***	-0.20	0.01 ***	-0.11	0.04 **	-0.11	0.04 **	-0.11	0.04 **	-0.11	0.04 **	-0.11	0.04 **	-0.11	0.04 **
Stopa_bezrobocia							-9.17	0.06 *	-9.17	0.06 *	-9.17	0.06 *	-9.17	0.06 *	-9.17	0.06 *	-9.17	0.06 *
ROE_Dz_I	-3.66	0.03 **	-3.66	0.03 **														
ROA_Dz_I					-23.95	0.04 **												
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln							-1.48	0.00 ***	-1.48	0.00 ***	-1.48	0.00 ***	-1.48	0.00 ***	-1.48	0.00 ***	-1.48	0.00 ***
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I	-16.53	0.00 ***	-16.53	0.00 ***	-16.61	0.00 ***												
const	43.87	0.00 ***	43.87	0.00 ***	41.83	0.00 ***	57.84	0.00 ***	57.84	0.00 ***	57.84	0.00 ***	57.84	0.00 ***	57.84	0.00 ***	57.84	0.00 ***
N	15		15		15		16		16		16		16		16		16	
Średn.aryt.zm.zależnej	18.65		18.65		18.65		18.67		18.67		18.67		18.67		18.67		18.67	
Suma kwadratów reszt	0.88		0.88		0.93		1.12		1.12		1.12		1.12		1.12		1.12	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.68		0.68		0.66		0.60		0.60		0.60		0.60		0.60		0.60	
F	7.64		7.64		6.98		6.06		6.06		6.06		6.06		6.06		6.06	
Logarytm wiarygodności	0.01		0.01		-0.43		-1.42		-1.42		-1.42		-1.42		-1.42		-1.42	
Kryt. bayes. Schwarza	10.80		10.80		11.70		13.93		13.93		13.93		13.93		13.93		13.93	
Autokorel.reszt - rho1	-0.31		-0.31		-0.27		-0.24		-0.24		-0.24		-0.24		-0.24		-0.24	
Odch.stand.zm.zależnej	0.44		0.44		0.44		0.43		0.43		0.43		0.43		0.43		0.43	
Błąd standardowy reszt	0.28		0.28		0.29		0.31		0.31		0.31		0.31		0.31		0.31	
Skorygowany R-kwadrat	0.59		0.59		0.56		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01	
Kryt. inform. Akaike'a	7.97		7.97		8.87		10.84		10.84		10.84		10.84		10.84		10.84	
Kryt. Hannana-Quinna	7.94		7.94		8.84		11.00		11.00		11.00		11.00		11.00		11.00	
Stat. Durbina-Watsona	2.53		2.53		2.45		2.38		2.38		2.38		2.38		2.38		2.38	
Wsp. zmienności resztowej	0.02		0.02		0.02		0.02		0.02		0.02		0.02		0.02		0.02	
Test Doornika-Hansena	0.75		0.75		0.99		0.49		0.49		0.49		0.49		0.49		0.49	
Test White'a	0.47		0.47		0.52		0.26		0.26		0.26		0.26		0.26		0.70	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 169. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele wstępne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	0.10	0.50	0.10	0.48	0.04	0.81	0.05	0.78	0.01	0.96	0.02	0.88	-0.03	0.88	-0.01	0.95		
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	-0.04	0.74	-0.03	0.82	0.01	0.95	-0.01	0.92	0.01	0.96	0.01	0.93	0.05	0.67	0.01	0.95		
PKB_per_capita	0.00	0.10	0.00	0.24	0.00	0.23	0.00	0.49	0.00	0.19	0.00	0.31	0.00	0.42	0.00	0.71		
ROE_Dz_I	15.34	0.03	**	15.38	0.02	**	12.43	0.08	*	12.69	0.05	**						
ROA_Dz_I											88.85	0.08	*	97.58	0.04	**	60.98	0.21
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	-0.46	0.91			0.95	0.82			0.52	0.91			2.71	0.55			69.16	0.13
Rezerwy_tech_ub_Dz_I_ln			-0.43	0.88			0.72	0.81			-0.42	0.90					1.59	0.64
Dyn_SPB_Dz_I	1.84	0.16	1.88	0.17					1.98	0.18	2.17	0.18						
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I					-12.65	0.51	-11.46	0.58					-11.10	0.60	-9.16	0.69		
const	2.96	0.88	8.54	0.81	8.19	0.74	-2.20	0.96	8.39	0.69	12.69	0.77	11.63	0.67	-12.01	0.82		
N	15		15		15		15		15		15		15		15			
Średn.arytm.zm.zależnej	19.51		19.51		19.51		19.51		19.51		19.51		19.51		19.51			
Suma kwadratów reszt	3.34		3.34		4.12		4.12		4.10		4.10		5.02		5.12			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.87		0.87		0.84		0.84		0.84		0.84		0.81		0.81			
F	9.15		9.16		7.17		7.17		7.22		7.22		5.65		5.52			
Logarytm wiarygodności	-10.03		-10.02		-11.60		-11.59		-11.55		-11.55		-13.08		-13.22			
Kryt. bayes. Schwarza	39.01		38.99		42.15		42.15		42.06		42.06		45.11		45.39			
Autokorel.reszt - rho1	-0.14		-0.14		0.02		0.02		-0.08		-0.11		0.08		0.08			
Odch.stand.zm.zależnej	1.37		1.37		1.37		1.37		1.37		1.37		1.37		1.37			
Błąd standardowy reszt	0.65		0.65		0.72		0.72		0.72		0.72		0.79		0.80			
Skorygowany R-kwadrat	0.78		0.78		0.73		0.73		0.73		0.73		0.67		0.66			
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.02			
Kryt. inform. Akaike'a	34.06		34.04		37.20		37.19		37.10		37.10		40.15		40.43			
Kryt. Hannana-Quinna	34.01		33.99		37.14		37.14		37.05		37.05		40.10		40.38			
Stat. Durbina-Watsona	2.12		2.12		1.86		1.85		2.02		2.10		1.71		1.71			
Wsp. zmienności resztowej	0.03		0.03		0.04		0.04		0.04		0.04		0.04		0.04			
Test Doornika-Hansena	0.28		0.27		0.15		0.17		0.05		0.06		0.05		0.08			
Test White'a	0.57		0.47		0.25		0.39		0.45		0.53		0.26		0.47			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 170. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele wstępne (2)

	Współczynnik		wartość p		Współczynnik		wartość p		Współczynnik		wartość p		Współczynnik		wartość p		Współczynnik		wartość p		Współczynnik		wartość p		Współczynnik		wartość p						
Inflacja	-0.06	0.66			0.09	0.46			0.00	1.00			0.15	0.34			-0.08	0.55			0.09	0.49			-0.03	0.86			0.15	0.36			
Ludnosc_ogolem_ln	-18.61	0.84			-71.43	0.41			-49.40	0.58			-99.50	0.23			-49.54	0.58			-101.4	0.23			-77.99	0.36			-124.9	0.12			
Stopa_bezrobocia	-0.97	0.93			18.20	0.22			1.10	0.92			20.87	0.16			1.70	0.88			22.80	0.14			3.67	0.75			25.00	0.10			
ROE_Dz_I	6.25	0.36			4.15	0.46			5.98	0.39			4.10	0.46																			
ROA_Dz_I																	23.47	0.59			11.01	0.76			21.16	0.63			11.11	0.76			
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	6.49	0.09	*						6.83	0.08	*						7.73	0.05	**						8.07	0.04	**						
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln					4.91	0.02	**						5.07	0.02	**						5.58	0.01	**						5.70	0.01	***		
Dyn_SPB_Dz_I	0.70	0.59			0.49	0.66											0.66	0.63			0.41	0.73											
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_I									4.47	0.78			5.71	0.68												3.81	0.83			4.95	0.73		
const	215.12	0.83			672.43	0.44			534.19	0.57			958.70	0.26			543.85	0.57			976.37	0.26			838.72	0.35			1216.3	0.14			
N		16				16				16				16				16				16				16				16			
Średn.aryt.zm.zależnej		19.55				19.55				19.55				19.55				19.55				19.55				19.55				19.55			
Suma kwadratów reszt		4.80				3.56				4.93				3.57				5.11				3.76				5.23				3.76			
Wsp. determ. R-kwadrat		0.82				0.87				0.82				0.87				0.81				0.86				0.80				0.86			
F		6.85				9.75				6.64				9.72				6.34				9.17				6.17				9.16			
Logarytm wiarygodności		-13.07				-10.68				-13.28				-10.70				-13.57				-11.11				-13.75				-11.12			
Kryt. bayes. Schwarza		45.55				40.78				45.96				40.82				46.55				41.63				46.91				41.64			
Autokorel.reszt - rho1		0.04				0.26				0.00				0.25				0.06				0.32				0.02				0.33			
Odch.stand.zm.zależnej		1.33				1.33				1.33				1.33				1.33				1.33				1.33				1.33			
Błąd standardowy reszt		0.73				0.63				0.74				0.63				0.75				0.65				0.76				0.65			
Skorygowany R-kwadrat		0.70				0.78				0.69				0.78				0.68				0.77				0.67				0.77			
Wartość p dla testu F		0.01				0.00				0.01				0.00				0.01				0.00				0.01				0.00			
Kryt. inform. Akaike'a		40.14				35.37				40.55				35.41				41.15				36.22				41.50				36.23			
Kryt. Hannana-Quinna		40.42				35.65				40.83				35.68				41.42				36.50				41.78				36.51			
Stat. Durbina-Watsona		1.80				1.41				1.88				1.41				1.74				1.27				1.82				1.26			
Wsp. zmienności resztowej		0.04				0.03				0.04				0.03				0.04				0.03				0.04				0.03			
Test Doornika-Hansena		0.03				0.10				0.21				0.48				0.05				0.17				0.21				0.35			
Test White'a		0.40				0.37				0.23				0.31				0.24				0.31				0.24				0.29			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 171. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele ostateczne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p		
PKB_per_capita	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***			
ROE_Dz_I	14.66	0.00	***	14.66	0.00	***	15.63	0.00	***	15.63	0.00	***												
ROA_Dz_I													94.26	0.00	***	94.26	0.00	***	99.82	0.00	***	64.80	0.01	***
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln																						2.63	0.00	***
Dyn_SPB_Dz_I	1.91	0.06	*	1.91	0.06	*							2.09	0.05	*	2.09	0.05	*						
const	9.52	0.00	***	9.52	0.00	***	12.07	0.00	***	12.07	0.00	***	9.49	0.00	***	9.49	0.00	***	12.36	0.00	***	-29.84	0.00	***
N	15			15			15			15			15			15			15			15		
Średn.aryt.zm.zależnej	19.51			19.51			19.51			19.51			19.51			19.51			19.51			19.51		
Suma kwadratów reszt	3.74			3.74			5.21			5.21			4.11			4.11			5.91			5.25		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.86			0.86			0.80			0.80			0.84			0.84			0.78			0.80		
F	22.12			22.12			24.27			24.27			19.77			19.77			20.70			24.05		
Logarytm wiarygodności	-10.86			-10.86			-13.36			-13.36			-11.58			-11.58			-14.30			-13.41		
Kryt. bayes. Schwarza	32.56			32.56			34.83			34.83			33.99			33.99			36.72			34.94		
Autokorel.reszt - rho1	-0.21			-0.21			-0.15			-0.15			-0.13			-0.13			-0.07			0.10		
Odch.stand.zm.zależnej	1.37			1.37			1.37			1.37			1.37			1.37			1.37			1.37		
Błąd standardowy reszt	0.58			0.58			0.66			0.66			0.61			0.61			0.70			0.66		
Skorygowany R-kwadrat	0.82			0.82			0.77			0.77			0.80			0.80			0.74			0.77		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	29.73			29.73			32.71			32.71			31.16			31.16			34.59			32.82		
Kryt. Hannana-Quinna	29.70			29.70			32.69			32.69			31.13			31.13			34.57			32.79		
Stat. Durbina-Watsona	2.33			2.33			2.21			2.21			2.14			2.14			2.02			1.66		
Wsp. zmienności resztowej	0.03			0.03			0.03			0.03			0.03			0.03			0.04			0.03		
Test Doornika-Hansena	0.12			0.12			0.61			0.61			0.05			0.05			0.60			0.19		
Test White'a	0.55			0.55			0.29			0.29			0.60			0.60			0.36			0.43		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 172. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele ostateczne (2)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Ludnosc_ogolem_ln																		
Stopa_bezrobocia																		
ROE_Dz_I	7.30	0.03	**				7.30	0.03	**									
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_I	6.06	0.00	***				6.06	0.00	***				8.15	0.00	***			
Rezerwy_tech-ub_Dz_I_ln				5.93	0.00	***				5.93	0.00	***				5.93	0.00	***
const	13.72	0.00	***	1320.7	0.02	**	13.72	0.00	***	1320.7	0.02	**	982.67	0.07	*	1320.7	0.02	**
N		16			16			16			16			16			16	
Średn.aryt.zm.zależnej		19.55			19.55			19.55			19.55			19.55			19.55	
Suma kwadratów reszt		5.17			4.47			5.17			4.47			5.78			4.47	
Wsp. determ. R-kwadrat		0.81			0.83			0.81			0.83			0.78			0.83	
F		27.11			19.93			27.11			19.93			23.52			19.93	
Logarytm wiarygodności		-13.66			-12.49			-13.66			-12.49			-14.56			-12.49	
Kryt. bayes. Schwarza		35.64			36.08			35.64			36.08			37.44			36.08	
Autokorel.reszt - rho1		0.09			0.21			0.09			0.21			0.15			0.21	
Odch.stand.zm.zależnej		1.33			1.33			1.33			1.33			1.33			1.33	
Błąd standardowy reszt		0.63			0.61			0.63			0.61			0.67			0.61	
Skorygowany R-kwadrat		0.78			0.79			0.78			0.79			0.75			0.79	
Wartość p dla testu F		0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00	
Kryt. inform. Akaike'a		33.32			32.99			33.32			32.99			35.13			32.99	
Kryt. Hannana-Quinna		33.44			33.15			33.44			33.15			35.24			33.15	
Stat. Durbina-Watsona		1.71			1.48			1.71			1.48			1.49			1.48	
Wsp. zmienności resztowej		0.03			0.03			0.03			0.03			0.03			0.03	
Test Doornika-Hansena		0.14			0.50			0.14			0.50			0.25			0.50	
Test White'a		0.10			0.22			0.10			0.22			0.17			0.22	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 173. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu II - modele wstępne (1)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	0.03	0.00 ***	0.03	0.15		0.03	0.00 ***	0.02	0.01 ***	0.01	0.76		0.02	0.06 *	0.02	0.02 **
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.02	0.02 **	0.02	0.23		0.01	0.05 **	0.01	0.17		0.00	0.91		0.00	0.50	0.01 0.35
PKB_per_capita	0.00	0.00 ***	0.00	0.44		0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.14		0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***
ROE_Dz_II	0.47	0.07 *	0.29	0.31								0.74	0.22			
ROA_Dz_II						1.01	0.08 *	1.05	0.05 **	0.67	0.27					
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-0.28	0.04 **				-0.29	0.04 **	-0.24	0.05 *						-0.17	0.25
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_in			0.25	0.76						-0.48	0.58					
Dyn_SPB_Dz_II								0.35	0.13		0.52	0.12	0.47	0.14	0.28	0.39
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	-0.82	0.43				-0.88	0.42					0.36	0.79		0.40	0.77
const	17.40	0.00 ***	13.36	0.41		18.19	0.00 ***	18.71	0.00 ***	28.49	0.12		19.19	0.00 ***	18.70	0.00 ***
N	15		15			15		15		15		15		15		
Średn.aryt.zm.zależnej	23.25		23.25			23.25		23.25		23.25		23.25		23.25		
Suma kwadratów reszt	0.01		0.02			0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.99		0.99			0.99		0.99		0.99		0.99		0.99		
F	220.78		165.07			209.76		260.07		163.70		158.60		155.03		
Logarytm wiarygodności	34.03		29.63			33.65		35.25		31.80		31.57		31.40		
Kryt. bayes. Schwarza	-49.10		-43.02			-48.34		-51.55		-44.65		-44.18		-43.84		
Autokorel.reszt - rho1	-0.49		-0.14			-0.45		-0.35		-0.02		0.01		-0.09		
Odch.stand.zm.zależnej	0.33		0.33			0.33		0.33		0.33		0.33		0.33		
Błąd standardowy reszt	0.03		0.04			0.04		0.03		0.04		0.04		0.04		
Skorygowany R-kwadrat	0.99		0.98			0.99		0.99		0.99		0.99		0.99		
Wartość p dla testu F	0.00		0.00			0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	-54.06		-47.27			-53.30		-56.50		-49.60		-49.13		-48.80		
Kryt. Hannana-Quinna	-54.11		-47.32			-53.35		-56.56		-49.66		-49.19		-48.85		
Stat. Durbina-Watsona	2.70		2.16			2.64		2.62		1.99		1.94		2.16		
Wsp. zmienności resztowej	0.00		0.00			0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		
Test Doornika-Hansena	0.89		0.02			0.96		0.77		0.07		0.02		0.87		
Test White'a	0.26		0.67			0.28		0.45		0.57		0.43		0.33		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 174. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu II - modele wstępne (2)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	-0.01	0.40		0.03	0.02	**	-0.01	0.42		-0.03	0.08	*	0.02	0.06	*	
Ludnosc_ogolem_ln	26.70	0.02	**	0.14	0.98		28.29	0.01	**	34.57	0.00	***	5.28	0.30		
Stopa_bezrobocia	-6.17	0.00	***	-2.43	0.02	**	-5.99	0.00	***	-5.76	0.00	***	-2.17	0.01	**	
ROE_Dz_II	0.33	0.58		0.39	0.19											
ROA_Dz_II							0.41	0.77		1.38	0.25		1.30	0.04	**	
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.47	0.14					0.49	0.13		0.52	0.05	*				
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				0.73	0.00	***							0.68	0.00	***	
Dyn_SPB_Dz_II									0.96	0.07	*		0.57	0.04	**	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	1.01	0.53					1.02	0.55							2.67	0.11
const	-256.8	0.02	**	6.66	0.91		-273.6	0.02	**	-339.6	0.00	***	-46.48	0.37		
N	16			16			16			16			16			
Średn.aryt.zm.zależnej	23.30			23.30			23.30			23.30			23.30			
Suma kwadratów reszt	0.08			0.02			0.08			0.06			0.01			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.96			0.99			0.96			0.97			0.99			
F	37.84			187.89			36.85			52.70			236.02			
Logarytm wiarygodności	19.81			30.11			19.61			22.38			34.20			
Kryt. bayes. Schwarza	-20.22			-43.58			-19.81			-25.35			-48.99			
Autokorel.reszt - rho1	0.45			0.18			0.41			-0.08			-0.26			
Odch.stand.zm.zależnej	0.37			0.37			0.37			0.37			0.37			
Błąd standardowy reszt	0.09			0.05			0.09			0.08			0.04			
Skorygowany R-kwadrat	0.94			0.98			0.93			0.95			0.99			
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			
Kryt. inform. Akaike'a	-25.63			-48.21			-25.22			-30.75			-54.40			
Kryt. Hannana-Quinna	-25.35			-47.97			-24.94			-30.48			-54.12			
Stat. Durbina-Watsona	0.90			1.44			0.96			1.75			2.23			
Wsp. zmienności resztowej	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			
Test Doornika-Hansena	0.50			0.81			0.46			0.86			0.90			
Test White'a	0.23			0.27			0.23			0.31			0.20			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 175. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu II - modele ostateczne (1)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	0.03	0.00 ***	0.02	0.01 ***	0.02	0.01 ***	0.02	0.02 **					0.02	0.02 **	0.02	0.01 ***		
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.02	0.02 **														0.00	0.00 ***	
PKB_per_capita	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***		
ROE_Dz_II	0.41	0.08 *																
ROA_Dz_II								1.02	0.06 *									
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-0.27	0.04 **						-0.20	0.10 *									
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_in										-0.77	0.01 **							
Dyn_SPB_Dz_II								0.51	0.03 **	0.42	0.07 *	0.42	0.08 *					
const	17.50	0.00 ***	19.63	0.00 ***	19.63	0.00 ***	19.63	0.00 ***	19.63	0.00 ***	33.66	0.00 ***	19.58	0.00 ***	19.63	0.00 ***	19.63	0.00 ***
N	15		15		15		15		15		15		15		15		15	
Średn.aryt.zm.zależnej	23.25		23.25		23.25		23.25		23.25		23.25		23.25		23.25		23.25	
Suma kwadratów reszt	0.01		0.02		0.02		0.01		0.02		0.02		0.02		0.02		0.02	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.99		0.99		0.99		0.99		0.99		0.99		0.99		0.99		0.99	
F	274.40		399.54		399.54		274.37		346.60		326.25		399.54					
Logarytm wiarygodności	33.41		27.26		27.26		33.41		29.86		29.41		27.26					
Kryt. bayes. Schwarza	-50.58		-46.41		-46.41		-50.58		-48.89		-47.99		-46.41					
Autokorel.reszt - rho1	-0.48		0.07		0.07		-0.10		-0.02		0.01		0.07					
Odch.stand.zm.zależnej	0.33		0.33		0.33		0.33		0.33		0.33		0.33		0.33		0.33	
Błąd standardowy reszt	0.03		0.04		0.04		0.03		0.04		0.04		0.04		0.04		0.04	
Skorygowany R-kwadrat	0.99		0.98		0.98		0.99		0.99		0.99		0.98					
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	-54.83		-48.53		-48.53		-54.83		-51.72		-50.82		-48.53					
Kryt. Hannana-Quinna	-54.87		-48.55		-48.55		-54.87		-51.75		-50.85		-48.55					
Stat. Durbina-Watsona	2.55		1.71		1.71		2.16		2.03		1.97		1.71					
Wsp. zmienności resztowej	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Test Doornika-Hansena	0.93		0.44		0.44		0.84		0.09		0.11		0.44					
Test White'a	0.30		0.69		0.69		0.42		0.78		0.68		0.69					

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 176. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu II - modele ostateczne (2)

	Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p	
Inflacja				0.03	0.00	***							0.02	0.01	***									
Ludnosc_ogolem_ln	33.85	0.00	***				33.85	0.00	***	33.85	0.00	***				22.44	0.01	**	25.16	0.01	***			
Stopa_bezrobocia	-6.38	0.00	***	-1.88	0.01	**	-6.38	0.00	***	-6.38	0.00	***	-1.74	0.01	**	-4.08	0.01	***	-4.07	0.00	***			
ROA_Dz_II													1.20	0.05	**									
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.54	0.06	*				0.54	0.06	*	0.54	0.06	*							0.44	0.08	*			
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				0.78	0.00	***							0.77	0.00	***									
Dyn_SPB_Dz_II													0.49	0.05	*	1.08	0.06	*	1.04	0.04	**			
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II																3.45	0.03	**	2.80	0.05	*			
const	-333.5	0.00	***	6.91	0.00	***	-333.5	0.00	***	-333.5	0.00	***	7.18	0.00	***	-214.8	0.02	**	-243.6	0.01	***			
N	16			16			16			16			16			16			16			16		
Średn.aryt.zm.zależnej	23.30			23.30			23.30			23.30			23.30			23.30			23.30					
Suma kwadratów reszt	0.10			0.03			0.10			0.10			0.01			0.08			0.06					
Wsp. determ. R-kwadrat	0.95			0.99			0.95			0.95			0.99			0.96			0.97					
F	80.14			311.47			80.14			80.14			277.14			68.81			70.25					
Logarytm wiarygodności	18.05			28.62			18.05			18.05			33.19			19.75			22.37					
Kryt. bayes. Schwarza	-25.01			-46.15			-25.01			-25.01			-49.74			-25.64			-28.11					
Autokorel.reszt - rho1	0.28			0.10			0.28			0.28			-0.07			0.20			0.10					
Odch.stand.zm.zależnej	0.37			0.37			0.37			0.37			0.37			0.37			0.37					
Błąd standardowy reszt	0.09			0.05			0.09			0.09			0.04			0.08			0.08					
Skorygowany R-kwadrat	0.94			0.98			0.94			0.94			0.99			0.95			0.96					
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00					
Kryt. inform. Akaike'a	-28.10			-49.24			-28.10			-28.10			-54.38			-29.50			-32.75					
Kryt. Hannana-Quinna	-27.94			-49.09			-27.94			-27.94			-54.14			-29.30			-32.51					
Stat. Durbina-Watsona	1.08			1.62			1.08			1.08			2.04			1.35			1.50					
Wsp. zmienności resztowej	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00					
Test Doornika-Hansena	0.83			0.63			0.83			0.83			0.16			0.20			0.11					
Test White'a	0.87			0.84			0.87			0.87			0.59			0.32			0.29					

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 177. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele wstępne (1)

	Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		
Inflacja	0.03	0.00	***	0.04	0.08	*	0.03	0.00	***	0.02	0.01	***	0.01	0.57		0.02	0.01	***	0.03	0.02	**
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.02	0.01	**	0.02	0.08	*	0.02	0.02	**	0.01	0.06	*	0.00	0.70		0.01	0.07	*	0.01	0.19	
PKB_per_capita	0.00	0.00	***	0.00	0.46		0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.10	*	0.00	0.00	***	0.00	0.00	***
ROE_Dz_II	0.50	0.10		0.41	0.15																
ROA_Dz_II							1.24	0.07	*	1.32	0.03	**	1.13	0.05	**	1.24	0.03	**			
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-0.10	0.49					-0.12	0.40		-0.06	0.61								0.04	0.81	
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				0.15	0.85								-0.58	0.43							
Dyn_SPB_Dz_II										0.48	0.07	*	0.60	0.04	**	0.50	0.08	*	0.40	0.29	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	-0.83	0.51					-1.00	0.42								0.07	0.95		0.68	0.66	
const	15.91	0.00	***	13.36	0.39		16.73	0.00	***	17.43	0.00	***	28.72	0.07	*	17.55	0.00	***	17.45	0.00	***
N	15			15			15			15			15			15			15		
Średn.aryt.zm.zależnej	22.86			22.86			22.86			22.86			22.86			22.86			22.86		
Suma kwadratów reszt	0.01			0.02			0.01			0.01			0.01			0.01			0.02		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.99			0.99			0.99			0.99			0.99			0.99			0.98		
F	102.25			124.70			111.23			157.55			165.14			152.19			83.29		
Logarytm wiarygodności	30.81			30.06			31.44			34.02			34.37			33.76			29.30		
Kryt. bayes. Schwarza	-42.67			-43.87			-43.92			-49.09			-49.79			-48.57			-39.64		
Autokorel.reszt - rho1	-0.54			-0.45			-0.60			-0.67			-0.59			-0.56			-0.19		
Odch.stand.zm.zależnej	0.28			0.28			0.28			0.28			0.28			0.28			0.28		
Błąd standardowy reszt	0.04			0.04			0.04			0.03			0.03			0.03			0.05		
Skorygowany R-kwadrat	0.98			0.98			0.98			0.99			0.99			0.98			0.97		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	-47.63			-48.12			-48.87			-54.04			-54.74			-53.53			-44.59		
Kryt. Hannana-Quinna	-47.68			-48.17			-48.92			-54.09			-54.79			-53.58			-44.65		
Stat. Durbina-Watsona	2.82			2.66			2.93			3.30			3.07			3.10			2.37		
Wsp. zmienności resztowej	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Test Doornika-Hansena	0.31			0.35			0.25			0.76			0.78			0.55			0.13		
Test White'a	0.26			0.63			0.25			0.31			0.41			0.33			0.35		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 178. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele wstępne (2)

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p	
Inflacja	0.00	0.86		0.03	0.02	**	0.00	0.79		-0.02	0.16		0.02	0.04	**	-0.01	0.63		0.00	0.71	
Ludnosc_ogolem_ln	16.00	0.05	**	-4.15	0.49		17.96	0.03	**	25.28	0.00	***	1.09	0.82		14.54	0.04	**	15.62	0.01	**
Stopa_bezrobocia	-5.02	0.00	***	-2.35	0.03	**	-4.96	0.00	***	-5.02	0.00	***	-2.14	0.01	**	-3.68	0.00	***	-3.27	0.00	***
ROE_Dz_II	0.34	0.47		0.49	0.12																
ROA_Dz_II							0.75	0.49		1.71	0.08	*	1.75	0.01	***	1.71	0.09	*			
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.46	0.07	*				0.46	0.07	*	0.51	0.02	**							0.48	0.01	**
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				0.61	0.00	***							0.56	0.00	***						
Dyn_SPB_Dz_II										0.83	0.05	**	0.50	0.05	*	1.13	0.02	**	0.96	0.01	**
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	1.49	0.25					1.37	0.30								2.89	0.03	**	2.69	0.02	**
const	-145.7	0.08	*	53.27	0.39		-166.2	0.05	**	-243.0	0.00	***	-0.84	0.99		-131.3	0.06	*	-143.0	0.02	**
N	16			16			16			16			16			16			16		
Średn.aryt.zm.zależnej	22.90			22.90			22.90			22.90			22.90			22.90			22.90		
Suma kwadratów reszt	0.05			0.02			0.05			0.03			0.01			0.04			0.03		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.97			0.98			0.97			0.98			0.99			0.97			0.98		
F	42.64			116.91			42.50			60.18			165.29			56.02			81.82		
Logarytm wiarygodności	23.83			29.45			23.80			26.50			34.46			25.94			28.91		
Kryt. bayes. Schwarza	-28.24			-42.27			-28.19			-33.60			-49.51			-32.48			-38.41		
Autokorel.reszt - rho1	0.39			0.00			0.39			-0.13			-0.53			-0.28			-0.13		
Odch.stand.zm.zależnej	0.31			0.31			0.31			0.31			0.31			0.31			0.31		
Błąd standardowy reszt	0.07			0.05			0.07			0.06			0.04			0.06			0.05		
Skorygowany R-kwadrat	0.94			0.97			0.94			0.96			0.99			0.96			0.97		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	-33.65			-46.90			-33.60			-39.00			-54.92			-37.89			-43.82		
Kryt. Hannana-Quinna	-33.37			-46.67			-33.32			-38.73			-54.64			-37.61			-43.54		
Stat. Durbina-Watsona	0.98			1.78			0.99			1.86			2.87			2.17			2.06		
Wsp. zmienności resztowej	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Test Doornika-Hansena	0.92			0.63			0.91			0.33			0.77			0.51			0.25		
Test White'a	0.51			0.37			0.35			0.27			0.36			0.25			0.86		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 179. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele ostateczne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	0.03	0.00 ***	0.03	0.00 ***	0.03	0.00 ***	0.02	0.00 ***	0.02	0.00 ***					0.02	0.00 ***	0.03	0.00 ***
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.02	0.02 **	0.02	0.02 **	0.02	0.01 **	0.01	0.05 *	0.01	0.05 *					0.01	0.05 *	0.02	0.02 **
PKB_per_capita	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***
ROA_Dz_II						0.93	0.10 *	1.25	0.02 **	1.09	0.03 **	1.25	0.02 **					
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_in											-0.94	0.00 ***						
Dyn_SPB_Dz_II								0.50	0.05 **	0.67	0.00 ***	0.50	0.05 **					
const	16.88	0.00 ***	16.88	0.00 ***	16.88	0.00 ***	17.54	0.00 ***	35.94	0.00 ***	17.54	0.00 ***	16.88	0.00 ***				
N	15		15		15		15		15		15		15					
Średn.aryt.zm.zależnej	22.86		22.86		22.86		22.86		22.86		22.86		22.86					
Suma kwadratów reszt	0.02		0.02		0.02		0.01		0.01		0.01		0.01					
Wsp. determ. R-kwadrat	0.98		0.98		0.99		0.99		0.99		0.99		0.99					
F	195.72		195.72		178.94		205.36		294.86		205.36		195.72					
Logarytm wiarygodności	28.14		28.14		30.30		33.76		34.01		33.76		28.14					
Kryt. bayes. Schwarza	-45.44		-45.44		-47.06		-51.27		-54.47		-51.27		-45.44					
Autokorel.reszt - rho1	-0.23		-0.23		-0.44		-0.56		-0.51		-0.56		-0.23					
Odch.stand.zm.zależnej	0.28		0.28		0.28		0.28		0.28		0.28		0.28					
Błąd standardowy reszt	0.04		0.04		0.04		0.03		0.03		0.03		0.04					
Skorygowany R-kwadrat	0.98		0.98		0.98		0.99		0.99		0.99		0.98					
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00					
Kryt. inform. Akaike'a	-48.27		-48.27		-50.60		-55.52		-58.01		-55.52		-48.27					
Kryt. Hannana-Quinna	-48.30		-48.30		-50.64		-55.56		-58.05		-55.56		-48.30					
Stat. Durbina-Watsona	2.33		2.33		2.56		3.10		2.91		3.10		2.33					
Wsp. zmienności resztowej	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00					
Test Doornika-Hansena	0.39		0.39		0.34		0.58		1.00		0.58		0.39					
Test White'a	0.36		0.36		0.80		0.24		0.38		0.24		0.36					

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 180. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele ostateczne (2)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	24.33	0.00 ***	0.03	0.01 ***							0.02	0.01 ***				
Ludnosc_ogolem_ln					24.33	0.00 ***	24.33	0.00 ***					14.15	0.03 **	15.41	0.01 ***
Stopa_bezrobocia	-5.45	0.00 ***	-2.06	0.01 **	-5.45	0.00 ***	-5.45	0.00 ***	-2.05	0.00 ***	-3.58	0.00 ***	-3.24	0.00 ***		
ROA_Dz_II									1.73	0.01 ***	1.55	0.09 *				
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.58	0.02 **			0.58	0.02 **	0.58	0.02 **					0.47	0.01 **		
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln			0.60	0.00 ***					0.58	0.00 ***						
Dyn_SPB_Dz_II									0.49	0.04 **	1.10	0.01 **	0.95	0.01 **		
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II											3.06	0.01 **	2.79	0.01 ***		
const	-233.6	0.00 ***	9.61	0.00 ***	-233.6	0.00 ***	-233.6	0.00 ***	10.22	0.00 ***	-127.9	0.06 *	-141.2	0.02 **		
N	16		16		16		16		16		16		16			
Średn.aryt.zm.zależnej	22.90		22.90		22.90		22.90		22.90		22.90		22.90			
Suma kwadratów reszt	0.06		0.03		0.06		0.06		0.01		0.04		0.03			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.96		0.98		0.96		0.96		0.99		0.97		0.98			
F	85.42		177.03		85.42		85.42		219.08		72.63		107.29			
Logarytm wiarygodności	21.63		27.27		21.63		21.63		34.41		25.72		28.78			
Kryt. bayes. Schwarza	-32.16		-43.45		-32.16		-32.16		-52.19		-34.81		-40.92			
Autokorel.reszt - rho1	0.13		0.18		0.13		0.13		-0.50		-0.13		-0.12			
Odch.stand.zm.zależnej	0.31		0.31		0.31		0.31		0.31		0.31		0.31			
Błąd standardowy reszt	0.07		0.05		0.07		0.07		0.04		0.06		0.05			
Skorygowany R-kwadrat	0.94		0.97		0.94		0.94		0.99		0.96		0.97			
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00			
Kryt. inform. Akaike'a	-35.25		-46.54		-35.25		-35.25		-56.83		-39.45		-45.55			
Kryt. Hannana-Quinna	-35.09		-46.38		-35.09		-35.09		-56.59		-39.21		-45.32			
Stat. Durbina-Watsona	1.26		1.40		1.26		1.26		2.81		1.93		2.04			
Wsp. zmienności resztowej	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00			
Test Doornika-Hansena	0.04		0.95		0.04		0.04		0.64		0.33		0.25			
Test White'a	0.69		0.25		0.69		0.69		0.28		0.21		0.93			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 181. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele wstępne (1)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	0.05	0.01 ***	0.01	0.89		0.05	0.01 **	0.05	0.04 **	-0.04	0.57		0.02	0.27	0.04	0.15
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.06	0.01 ***	0.02	0.53		0.04	0.01 ***	0.04	0.05 *	-0.01	0.74		0.02	0.19	0.03	0.21
PKB_per_capita	0.00	0.01 ***	0.00	0.17		0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.10		0.00	0.07 *	0.00	0.15
ROE_Dz_II	1.46	0.03 **	1.12	0.19												
ROA_Dz_II						3.59	0.02 **	4.52	0.01 **	2.95	0.12		2.92	0.06 *		
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-0.67	0.05 *				-0.73	0.03 **	-0.79	0.05 **						-0.33	0.40
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_in			-1.92	0.42						-3.10	0.25					
Dyn_SPB_Dz_II								0.23	0.74	1.04	0.28		1.28	0.10 *	0.74	0.42
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	5.31	0.07 *				4.84	0.08 *						8.12	0.03 **	8.82	0.04 **
const	8.31	0.01 ***	46.59	0.32		10.73	0.00 ***	11.01	0.00 ***	72.66	0.17		13.36	0.00 ***	12.16	0.00 ***
N	15		15			15		15		15			15		15	
Średn.aryt.zm.zależnej	21.82		21.82			21.82		21.82		21.82			21.82		21.82	
Suma kwadratów reszt	0.06		0.14			0.06		0.08		0.12			0.07		0.11	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.99		0.97			0.99		0.98		0.98			0.98		0.98	
F	95.48		58.02			111.14		74.91		52.47			84.74		57.08	
Logarytm wiarygodności	19.61		13.75			20.73		17.82		15.20			18.73		15.82	
Kryt. bayes. Schwarza	-20.26		-11.24			-22.51		-16.68		-11.45			-18.50		-12.68	
Autokorel.reszt - rho1	-0.09		-0.18			-0.15		-0.32		-0.23			-0.20		0.10	
Odch.stand.zm.zależnej	0.58		0.58			0.58		0.58		0.58			0.58		0.58	
Błąd standardowy reszt	0.09		0.12			0.08		0.10		0.12			0.10		0.12	
Skorygowany R-kwadrat	0.98		0.95			0.98		0.97		0.96			0.97		0.96	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00			0.00		0.00		0.00			0.00		0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	-25.22		-15.49			-27.47		-21.63		-16.41			-23.45		-17.64	
Kryt. Hannana-Quinna	-25.27		-15.54			-27.52		-21.69		-16.46			-23.51		-17.69	
Stat. Durbina-Watsona	2.02		2.09			2.15		2.31		2.29			2.39		1.79	
Wsp. zmienności resztowej	0.00		0.01			0.00		0.00		0.01			0.00		0.01	
Test Doornika-Hansena	0.62		0.02			0.94		0.60		0.10			0.01		0.10	
Test White'a	0.24		0.74			0.40		0.42		0.48			0.44		0.38	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 182. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele wstępne (2)

	Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p	
Inflacja	-0.01	0.79		0.04	0.20		-0.01	0.70		-0.05	0.19		0.03	0.44		-0.02	0.44	
Ludnosc_ogolem_ln	23.43	0.22		-5.11	0.78		30.51	0.12		53.52	0.00	***	6.46	0.72		26.31	0.09	*
Stopa_bezrobocia	-9.37	0.00	***	-5.09	0.10	*	-9.17	0.00	***	-10.56	0.00	***	-4.52	0.10		-6.38	0.02	**
ROE_Dz_II	1.21	0.32		1.46	0.13													
ROA_Dz_II							2.71	0.34		5.11	0.09	*	4.65	0.04	**	4.14	0.08	*
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.39	0.51					0.41	0.49		0.60	0.32						0.50	0.34
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				1.18	0.01	***							1.10	0.01	**			
Dyn_SPB_Dz_II										1.53	0.21		0.88	0.32		2.29	0.03	**
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	5.38	0.12					4.97	0.16								7.40	0.02	**
const	-224.7	0.26		51.40	0.79		-298.9	0.14		-539.2	0.00	***	-68.55	0.71		-256.8	0.11	
N	16			16			16			16			16			16		
Średn.aryt.zm.zależnej	21.89			21.89			21.89			21.89			21.89			21.89		
Suma kwadratów reszt	0.31			0.23			0.31			0.33			0.18			0.19		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.95			0.96			0.95			0.94			0.97			0.97		
F	27.01			49.97			26.79			25.46			49.08			44.69		
Logarytm wiarygodności	8.79			11.29			8.73			8.34			13.38			12.65		
Kryt. bayes. Schwarza	1.83			-5.95			1.95			2.72			-7.34			-5.89		
Autokorel.reszt - rho1	0.31			0.00			0.31			-0.21			-0.19			-0.56		
Odch.stand.zm.zależnej	0.63			0.63			0.63			0.63			0.63			0.63		
Błąd standardowy reszt	0.19			0.15			0.19			0.19			0.14			0.15		
Skorygowany R-kwadrat	0.91			0.94			0.91			0.91			0.95			0.95		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	-3.58			-10.58			-3.46			-2.69			-12.75			-11.30		
Kryt. Hannana-Quinna	-3.30			-10.35			-3.18			-2.41			-12.47			-11.02		
Stat. Durbina-Watsona	1.05			1.61			1.04			1.88			2.07			2.14		
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01		
Test Doornika-Hansena	0.66			0.05			0.42			0.14			0.52			0.12		
Test White'a	0.21			0.14			0.22			0.34			0.25			0.21		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 183. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele ostateczne (1)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	0.05	0.01 ***			0.05	0.01 **	0.05	0.01 **							0.04	0.05 *
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.06	0.01 ***			0.04	0.01 ***	0.04	0.02 **							0.03	0.08 *
PKB_per_capita	0.00	0.01 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***			0.00	0.05 **
ROE_Dz_II	1.46	0.03 **														
ROA_Dz_II					3.59	0.02 **	4.40	0.01 ***					2.54	0.09 *		
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-0.67	0.05 *			-0.73	0.03 **	-0.81	0.03 **								
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_in			-2.42	0.01 ***					-2.42	0.01 ***						
Dyn_SPB_Dz_II													2.29	0.00 ***		
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	5.31	0.07 *			4.84	0.08 *							14.33	0.00 ***	7.39	0.04 **
const	8.31	0.01 ***	57.83	0.00 ***	10.73	0.00 ***	10.68	0.00 ***	57.83	0.00 ***	16.54	0.00 ***	11.66	0.00 ***		
N	15		15		15		15		15		15		15		15	
Średn.arytm.zm.zależnej	21.82		21.82		21.82		21.82		21.82		21.82		21.82		21.82	
Suma kwadratów reszt	0.06		0.18		0.06		0.08		0.18		0.12		0.14		0.14	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.99		0.96		0.99		0.98		0.96		0.97		0.97		0.97	
F	95.48		153.74		111.14		99.65		153.74		133.70		83.38		83.38	
Logarytm wiarygodności	19.61		12.08		20.73		17.71		12.08		14.65		14.00		14.00	
Kryt. bayes. Schwarza	-20.26		-16.04		-22.51		-19.17		-16.04		-18.46		-14.45		-14.45	
Autokorel.reszt - rho1	-0.09		-0.15		-0.15		-0.27		-0.15		-0.13		-0.09		-0.09	
Odch.stand.zm.zależnej	0.58		0.58		0.58		0.58		0.58		0.58		0.58		0.58	
Błąd standardowy reszt	0.09		0.12		0.08		0.10		0.12		0.11		0.12		0.12	
Skorygowany R-kwadrat	0.98		0.96		0.98		0.97		0.96		0.97		0.96		0.96	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	-25.22		-18.17		-27.47		-23.42		-18.17		-21.29		-17.99		-17.99	
Kryt. Hannana-Quinna	-25.27		-18.19		-27.52		-23.46		-18.19		-21.32		-18.03		-18.03	
Stat. Durbina-Watsona	2.02		2.02		2.15		2.22		2.02		2.07		2.12		2.12	
Wsp. zmienności resztowej	0.00		0.01		0.00		0.00		0.01		0.00		0.01		0.01	
Test Doornika-Hansena	0.62		0.13		0.94		0.50		0.13		0.99		0.03		0.03	
Test White'a	0.24		0.61		0.40		0.28		0.61		0.51		0.65		0.65	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 184. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele ostateczne (2)

	Współc zynnik		wartość p	Współc zynnik		wartość p	Współc zynnik		wartość p	Współc zynnik		wartość p	Współc zynnik		wartość p	Współc zynnik		wartość p	Współc zynnik		wartość p
Ludnosc_ogolem_ln										53.41	0.00	***				24.87	0.09	*			
Stopa_bezrobocia	-7.42	0.00	***	-7.17	0.00	***	-7.42	0.00	***	-11.65	0.00	***	-5.95	0.00	***	-6.02	0.02	**	-4.39	0.07	*
ROE_Dz_II				1.78	0.06	*															
ROA_Dz_II													4.60	0.02	**	3.56	0.09	*			
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				0.91	0.00	***							1.04	0.00	***						
Dyn_SPB_Dz_II																2.17	0.03	**	2.08	0.06	*
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	9.59	0.00	***				9.59	0.00	***							8.06	0.01	***	11.55	0.00	***
const	21.06	0.00	***	6.79	0.06	*	21.06	0.00	***	-540.3	0.00	***	4.40	0.16		-243.8	0.11		18.06	0.00	***
N	16			16			16			16			16			16			16		
Średn.arytm.zm.zależnej	21.89			21.89			21.89			21.89			21.89			21.89			21.89		
Suma kwadratów reszt	0.45			0.27			0.45			0.60			0.24			0.21			0.33		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.92			0.95			0.92			0.90			0.96			0.97			0.94		
F	78.48			82.88			78.48			58.31			94.91			55.36			67.65		
Logarytm wiarygodności	5.80			9.86			5.80			3.63			10.89			12.08			8.32		
Kryt. bayes. Schwarza	-3.27			-8.62			-3.27			1.06			-10.70			-7.53			-5.54		
Autokorel.reszt - rho1	0.38			0.10			0.38			0.19			0.10			-0.28			-0.09		
Odch.stand.zm.zależnej	0.63			0.63			0.63			0.63			0.63			0.63			0.63		
Błąd standardowy reszt	0.19			0.15			0.19			0.21			0.14			0.14			0.17		
Skorygowany R-kwadrat	0.91			0.94			0.91			0.88			0.95			0.95			0.93		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	-5.59			-11.71			-5.59			-1.26			-13.79			-12.16			-8.63		
Kryt. Hannana-Quinna	-5.47			-11.56			-5.47			-1.14			-13.63			-11.92			-8.47		
Stat. Durbina-Watsona	1.10			1.34			1.10			1.04			1.46			1.82			1.71		
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01		
Test Doornika-Hansena	0.25			0.13			0.25			0.02			0.40			0.06			0.28		
Test White'a	0.06			0.28			0.06			0.43			0.51			0.16			0.14		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 185. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, banki - modele wstępne (1)

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p			
Inflacja	0.27	0.01	**	-0.11	0.63		0.23	0.01	**	0.27	0.03	**	-0.24	0.40		0.18	0.10		0.24	0.08	*
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.34	0.00	***	0.10	0.51		0.27	0.00	***	0.29	0.01	**	-0.01	0.95		0.23	0.02	**	0.24	0.04	**
PKB_per_capita	0.00	0.31		0.00	0.05	*	0.00	0.19		0.00	0.00	***	0.00	0.05	*	0.00	0.60		0.00	0.78	
ROE_Dz_II	6.67	0.06	*	4.68	0.18																
ROA_Dz_II							16.72	0.03	**	19.97	0.03	**	12.40	0.13		13.88	0.08	*			
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-2.13	0.20					-2.40	0.14		-2.95	0.13								-0.98	0.63	
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				-17.03	0.10								-19.81	0.10	*						
Dyn_SPB_Dz_II										-1.56	0.67		2.86	0.47		2.50	0.50		0.35	0.94	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	26.53	0.09	*				24.17	0.10	*							31.85	0.08	*	36.24	0.09	*
const	-50.39	0.00	***	282.69	0.15		-39.37	0.01	***	-41.84	0.02	**	347.60	0.13		-32.91	0.03	**	-37.24	0.05	**
N	15			15			15			15			15			15			15		
Średn.arytm.zm.zależnej	19.22			19.22			19.22			19.22			19.22			19.22			19.22		
Suma kwadratów reszt	1.77			2.34			1.54			2.17			2.06			1.95			2.86		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.96			0.95			0.96			0.95			0.95			0.96			0.93		
F	31.37			31.64			36.32			25.39			26.90			28.48			18.94		
Logarytm wiarygodności	-5.28			-7.36			-4.22			-6.79			-6.38			-5.97			-8.86		
Kryt. bayes. Schwarza	29.51			30.97			27.39			32.54			31.71			30.90			36.68		
Autokorel.reszt - rho1	-0.50			-0.23			-0.56			-0.47			-0.18			-0.37			-0.11		
Odch.stand.zm.zależnej	1.76			1.76			1.76			1.76			1.76			1.76			1.76		
Błąd standardowy reszt	0.47			0.51			0.44			0.52			0.51			0.49			0.60		
Skorygowany R-kwadrat	0.93			0.92			0.94			0.91			0.92			0.92			0.88		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	24.55			26.72			22.44			27.58			26.76			25.94			31.72		
Kryt. Hannana-Quinna	24.50			26.67			22.38			27.53			26.71			25.89			31.67		
Stat. Durbina-Watsona	2.98			2.28			3.12			2.73			2.26			2.71			2.22		
Wsp. zmienności resztowej	0.02			0.03			0.02			0.03			0.03			0.03			0.03		
Test Doornika-Hansena	0.02			0.34			0.09			0.45			0.64			0.19			0.28		
Test White'a	0.30			0.76			0.27			0.25			0.44			0.29			0.25		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 186. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, banki - modele wstępne (2)

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p	
Inflacja	0.10	0.25		0.05	0.78		0.06	0.41		-0.06	0.65		0.02	0.89		0.04	0.56		0.12	0.25	
Ludnosc_ogolem_ln	-77.55	0.11		-3.53	0.97		-38.83	0.34		75.02	0.15		23.75	0.79		-36.24	0.35		-59.06	0.29	
Stopa_bezrobocia	-23.83	0.00	***	-34.38	0.03	**	-24.06	0.00	***	-39.68	0.00	***	-32.54	0.02	**	-19.99	0.01	***	-15.42	0.08	*
ROE_Dz_II	6.05	0.06	*	8.22	0.09	*															
ROA_Dz_II							16.74	0.02	**	24.26	0.04	**	23.06	0.04	**	17.09	0.01	**			
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-0.94	0.52					-0.99	0.45		0.14	0.95								-0.27	0.88	
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				1.09	0.56								1.20	0.50							
Dyn_SPB_Dz_II										-0.24	0.96		-0.95	0.82		2.89	0.26		1.48	0.67	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	32.62	0.00	***				29.33	0.00	***							30.56	0.00	***	37.32	0.00	***
const	824.42	0.11		36.29	0.97		420.19	0.33		-762.6	0.17		-250.3	0.78		390.37	0.34		624.13	0.29	
N	16			16			16			16			16			16			16		
Średn.aryt.zm.zależnej	19.33			19.33			19.33			19.33			19.33			19.33			19.33		
Suma kwadratów reszt	1.93			5.62			1.51			4.41			4.18			1.39			2.83		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.96			0.88			0.97			0.90			0.91			0.97			0.94		
F	34.36			14.44			44.50			14.19			15.05			48.43			23.00		
Logarytm wiarygodności	-5.79			-14.33			-3.79			-12.40			-11.97			-3.14			-8.83		
Kryt. bayes. Schwarza	30.98			45.29			26.99			44.21			43.35			25.68			37.07		
Autokorel.reszt - rho1	0.02			0.09			-0.11			-0.09			-0.06			-0.18			0.16		
Odch.stand.zm.zależnej	1.75			1.75			1.75			1.75			1.75			1.75			1.75		
Błąd standardowy reszt	0.46			0.75			0.41			0.70			0.68			0.39			0.56		
Skorygowany R-kwadrat	0.93			0.82			0.95			0.84			0.85			0.95			0.90		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	25.57			40.66			21.59			38.80			37.94			20.27			31.67		
Kryt. Hannana-Quinna	25.85			40.89			21.86			39.07			38.21			20.55			31.94		
Stat. Durbina-Watsona	1.88			1.21			2.16			1.57			1.55			2.30			1.65		
Wsp. zmienności resztowej	0.02			0.04			0.02			0.04			0.04			0.02			0.03		
Test Doornika-Hansena	0.30			0.04			0.75			0.05			0.18			0.16			0.18		
Test White'a	0.33			0.11			0.59			0.38			0.20			0.42			0.29		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 187. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, banki - modele ostateczne (1)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	0.22	0.02 **			0.22	0.02 **	0.22	0.03 **			0.22	0.02 **	0.22	0.02 **		
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.24	0.01 ***	0.16	0.09 *	0.24	0.01 ***	0.25	0.01 ***			0.24	0.01 ***	0.24	0.01 ***		
PKB_per_capita			0.00	0.00 ***			0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***						
ROE_Dz_II			5.30	0.10 *												
ROA_Dz_II							16.87	0.04 **								
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln			-12.73	0.00 ***					-14.81	0.00 ***						
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	40.94	0.00 ***			40.94	0.00 ***					40.94	0.00 ***	40.94	0.00 ***		
const	-36.34	0.01 **	197.39	0.01 ***	-36.34	0.01 **	-35.78	0.02 **	246.70	0.00 ***	-36.34	0.01 **	-36.34	0.01 **		
N	15		15		15		15		15		15		15			
Średn.aryt.zm.zależnej	19.22		19.22		19.22		19.22		19.22		19.22		19.22			
Suma kwadratów reszt	3.01		2.41		3.01		2.96		3.50		3.01		3.01			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.93		0.94		0.93		0.93		0.92		0.93		0.93			
F	49.30		42.69		49.30		34.25		68.70		49.30		49.30			
Logarytm wiarygodności	-9.25		-7.56		-9.25		-9.12		-10.36		-9.25		-9.25			
Kryt. bayes. Schwarza	29.32		28.67		29.32		31.77		28.85		29.32		29.32			
Autokorel.reszt - rho1	-0.23		-0.27		-0.23		-0.25		-0.02		-0.23		-0.23			
Odch.stand.zm.zależnej	1.76		1.76		1.76		1.76		1.76		1.76		1.76			
Błąd standardowy reszt	0.52		0.49		0.52		0.54		0.54		0.52		0.52			
Skorygowany R-kwadrat	0.91		0.92		0.91		0.90		0.91		0.91		0.91			
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00			
Kryt. inform. Akaike'a	26.49		25.13		26.49		28.23		26.72		26.49		26.49			
Kryt. Hannana-Quinna	26.46		25.09		26.46		28.19		26.70		26.46		26.46			
Stat. Durbina-Watsona	2.46		2.38		2.46		2.32		1.85		2.46		2.46			
Wsp. zmienności resztowej	0.03		0.03		0.03		0.03		0.03		0.03		0.03			
Test Doornika-Hansena	0.25		0.31		0.25		0.19		0.62		0.25		0.25			
Test White'a	0.14		0.79		0.14		0.84		0.23		0.14		0.14			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 188. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, banki - modele ostateczne (2)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p			
Ludnosc_ogolem_ln							79.97	0.07	*				-30.86	0.00	***	-26.15	0.00	***	-21.00	0.00	***
Stopa_bezrobocia	-26.60	0.00	***	-44.44	0.00	***	-26.15	0.00	***	-39.39	0.00	***									
ROE_Dz_II	5.39	0.08	*	10.03	0.02	**															
ROA_Dz_II							17.91	0.00	***	23.70	0.01	**	24.19	0.01	***	17.91	0.00	***			
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln													1.47	0.05	**						
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	21.53	0.00	***				22.58	0.00	***							22.58	0.00	***	26.34	0.00	***
const	17.94	0.00	***	23.68	0.00	***	17.57	0.00	***	-820.7	0.08	*	-3.22	0.80		17.57	0.00	***	17.14	0.00	***
N	16		16		16		16		16		16		16		16		16		16		
Średn.aryt.zm.zależnej	19.33		19.33		19.33		19.33		19.33		19.33		19.33		19.33		19.33		19.33		
Suma kwadratów reszt	2.85		6.16		1.81		4.54		4.30		4.30		1.81		3.71		3.71		3.71		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.94		0.87		0.96		0.90		0.91		0.96		0.92		0.92		0.92		0.92		
F	60.85		42.21		97.81		36.68		38.89		97.81		74.38		74.38		74.38		74.38		
Logarytm wiarygodności	-8.89		-15.07		-5.28		-12.62		-12.20		-5.28		-11.01		-11.01		-11.01		-11.01		
Kryt. bayes. Schwarza	28.87		38.45		21.66		36.34		35.49		21.66		30.33		30.33		30.33		30.33		
Autokorel.reszt - rho1	0.42		-0.03		0.08		-0.11		-0.02		0.08		0.52		0.52		0.52		0.52		
Odch.stand.zm.zależnej	1.75		1.75		1.75		1.75		1.75		1.75		1.75		1.75		1.75		1.75		
Błąd standardowy reszt	0.49		0.69		0.39		0.61		0.60		0.39		0.53		0.53		0.53		0.53		
Skorygowany R-kwadrat	0.92		0.85		0.95		0.88		0.88		0.95		0.91		0.91		0.91		0.91		
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	25.78		36.13		18.57		33.25		32.40		18.57		28.02		28.02		28.02		28.02		
Kryt. Hannana-Quinna	25.94		36.25		18.72		33.40		32.56		18.72		28.14		28.14		28.14		28.14		
Stat. Durbina-Watsona	0.91		1.40		1.65		1.61		1.52		1.65		0.80		0.80		0.80		0.80		
Wsp. zmienności resztowej	0.03		0.04		0.02		0.03		0.03		0.02		0.03		0.03		0.03		0.03		
Test Doornika-Hansena	0.99		0.01		0.82		0.05		0.36		0.82		0.77		0.77		0.77		0.77		
Test White'a	0.31		0.94		0.59		0.66		0.16		0.59		0.24		0.24		0.24		0.24		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 189. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, SKOKi - modele wstępne (1)

	Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p	
Inflacja	0.86	0.02	**	1.25	0.05	**	0.87	0.01	**	0.88	0.02	**	1.36	0.11		0.76	0.05	*	0.89	0.02	**
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.07	0.83		0.02	0.95		0.08	0.78		0.09	0.75		0.05	0.89		0.07	0.84		0.09	0.68	
PKB_per_capita	0.00	0.70		0.00	0.35		0.00	0.72		0.00	0.52		0.00	0.39		0.00	0.35		0.00	0.96	
ROE_Dz_II	-0.47	0.95		-6.66	0.52																
ROA_Dz_II							-0.08	1.00		-0.04	1.00		-23.55	0.51		2.67	0.92				
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-4.93	0.14					-4.95	0.14		-4.94	0.14								-5.27	0.21	
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				28.70	0.37								34.99	0.41							
Dyn_SPB_Dz_II										-0.11	0.99		-0.74	0.93		11.28	0.42		-1.73	0.90	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	-1.97	0.96					-2.01	0.96								66.07	0.45		-11.38	0.89	
const	-71.90	0.25		-557.1	0.32		-74.24	0.21		-75.61	0.19		-667.5	0.37		-81.69	0.26		-75.06	0.11	
N	11			11			11			11			11			11			11		
Średn.aryt.zm.zależnej	17.21			17.21			17.21			17.21			17.21			17.21			17.21		
Suma kwadratów reszt	2.46			3.88			2.46			2.46			3.72			3.81			2.45		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.94			0.90			0.94			0.94			0.91			0.91			0.94		
F	10.32			9.42			10.31			10.30			6.59			6.40			10.36		
Logarytm wiarygodności	-7.36			-9.88			-7.37			-7.37			-9.64			-9.78			-7.34		
Kryt. bayes. Schwarza	31.51			34.15			31.52			31.53			36.07			36.35			31.47		
Autokorel.reszt - rho1	-0.77			-0.15			-0.77			-0.77			-0.17			-0.86			-0.74		
Odch.stand.zm.zależnej	2.01			2.01			2.01			2.01			2.01			2.01			2.01		
Błąd standardowy reszt	0.78			0.88			0.78			0.78			0.96			0.98			0.78		
Skorygowany R-kwadrat	0.85			0.81			0.85			0.85			0.77			0.76			0.85		
Wartość p dla testu F	0.02			0.01			0.02			0.02			0.04			0.05			0.02		
Kryt. inform. Akaike'a	28.72			31.77			28.73			28.74			33.29			33.57			28.68		
Kryt. Hannana-Quinna	26.97			30.26			26.98			26.99			31.53			31.81			26.93		
Stat. Durbina-Watsona	3.47			2.29			3.47			3.46			2.33			3.65			3.43		
Wsp. zmienności resztowej	0.05			0.05			0.05			0.05			0.06			0.06			0.05		
Test Doornika-Hansena	0.62			0.68			0.57			0.70			0.90			0.16			0.48		
Test White'a	-			-			-			-			-			-			-		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 190. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, SKOKi - modele wstępne (2)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	0.91	0.00 ***	0.44	0.09 *	0.93	0.00 ***	0.94	0.00 ***	0.41	0.14	0.85	0.03 **	0.94	0.00 ***		
Ludnosc_ogolem_ln	-32.37	0.75	250.65	0.07 *	-58.41	0.56	-69.88	0.23	252.95	0.11	39.04	0.89	-111.0	0.53		
Stopa_bezrobocia	26.20	0.12	-35.01	0.21	26.48	0.16	28.70	0.15	-42.32	0.23	8.73	0.86	27.33	0.43		
ROE_Dz_II	-6.15	0.32	-2.14	0.73												
ROA_Dz_II					-14.55	0.43	-14.02	0.45	-0.89	0.96	-15.93	0.61				
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-6.87	0.03 **			-7.11	0.03 **	-7.15	0.03 **					-7.22	0.04 **		
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln			-7.22	0.03 **					-7.58	0.04 **						
Dyn_SPB_Dz_II							0.98	0.85	-1.13	0.84	-5.25	0.78	3.96	0.73		
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	-2.69	0.90			-3.54	0.87					-30.43	0.70	11.91	0.81		
const	268.93	0.80	-2542	0.07 *	542.43	0.61	660.59	0.28	-2557	0.11	-469.5	0.87	1088.2	0.55		
N	12		12		12		12		12		12		12			
Średn.arytm.zm.zależnej	17.05		17.05		17.05		17.05		17.05		17.05		17.05			
Suma kwadratów reszt	2.59		3.14		2.80		2.80		3.18		7.57		3.13			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.94		0.93		0.94		0.94		0.93		0.83		0.93			
F	13.35		15.67		12.30		12.32		10.73		4.03		10.92			
Logarytm wiarygodności	-7.83		-8.98		-8.30		-8.29		-9.06		-14.26		-8.96			
Kryt. bayes. Schwarza	33.06		32.87		33.99		33.96		35.51		45.92		35.32			
Autokorel.reszt - rho1	-0.78		-0.79		-0.82		-0.81		-0.80		-0.47		-0.86			
Odch.stand.zm.zależnej	2.00		2.00		2.00		2.00		2.00		2.00		2.00			
Błąd standardowy reszt	0.72		0.72		0.75		0.75		0.80		1.23		0.79			
Skorygowany R-kwadrat	0.87		0.87		0.86		0.86		0.84		0.62		0.84			
Wartość p dla testu F	0.01		0.00		0.01		0.01		0.01		0.07		0.01			
Kryt. inform. Akaike'a	29.67		29.96		30.59		30.57		32.12		42.52		31.92			
Kryt. Hannana-Quinna	28.41		28.89		29.34		29.31		30.86		41.27		30.67			
Stat. Durbina-Watsona	3.52		3.44		3.56		3.56		3.46		2.55		3.62			
Wsp. zmienności resztowej	0.04		0.04		0.04		0.04		0.05		0.07		0.05			
Test Doornika-Hansena	0.39		0.85		0.53		0.46		0.69		0.91		0.21			
Test White'a	-		0.30		-		-		-		-		-			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 191. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, SKOKi - modele ostateczne (1)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	0.83	0.00 ***	0.95	0.00 ***	0.83	0.00 ***	0.83	0.00 ***	0.95	0.00 ***	0.95	0.00 ***	0.85	0.00 ***		
PKB_per_capita	0.00	0.06 *			0.00	0.06 *	0.00	0.06 *								
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-5.03	0.04 **			-5.03	0.04 **	-5.03	0.04 **							-5.19	0.04 **
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II															-19.21	0.06 *
const	-60.55	0.00 ***	-79.71	0.00 ***	-60.55	0.00 ***	-60.55	0.00 ***	-79.71	0.00 ***	-79.71	0.00 ***	-61.38	0.00 ***		
N	11		11		11		11		11		11		11		11	
Średn.aryt.zm.zależnej	17.21		17.21		17.21		17.21		17.21		17.21		17.21		17.21	
Suma kwadratów reszt	2.65		6.82		2.65		2.65		6.82		6.82		6.82		2.62	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.93		0.83		0.93		0.93		0.83		0.83		0.83		0.94	
F	33.34		44.38		33.34		33.34		44.38		44.38		44.38		33.65	
Logarytm wiarygodności	-7.77		-12.98		-7.77		-7.77		-12.98		-12.98		-12.98		-7.73	
Kryt. bayes. Schwarza	25.14		30.76		25.14		25.14		30.76		30.76		30.76		25.04	
Autokorel.reszt - rho1	-0.84		-0.18		-0.84		-0.84		-0.18		-0.18		-0.18		-0.73	
Odch.stand.zm.zależnej	2.01		2.01		2.01		2.01		2.01		2.01		2.01		2.01	
Błąd standardowy reszt	0.61		0.87		0.61		0.61		0.87		0.87		0.87		0.61	
Skorygowany R-kwadrat	0.91		0.81		0.91		0.91		0.81		0.81		0.81		0.91	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	23.55		29.96		23.55		23.55		29.96		29.96		29.96		23.45	
Kryt. Hannana-Quinna	22.54		29.46		22.54		22.54		29.46		29.46		29.46		22.45	
Stat. Durbina-Watsona	3.49		2.15		3.49		3.49		2.15		2.15		2.15		3.41	
Wsp. zmienności resztowej	0.04		0.05		0.04		0.04		0.05		0.05		0.05		0.04	
Test Doornika-Hansena	0.66		0.98		0.66		0.66		0.98		0.98		0.98		0.09	
Test White'a	0.30		0.17		0.30		0.30		0.17		0.17		0.17		0.28	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 192. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, SKOKi - modele ostateczne (2)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja	0.94	0.00 ***	0.41	0.07 *	0.95	0.00 ***	0.95	0.00 ***	0.41	0.07 *	0.95	0.00 ***	0.41	0.07 *	0.95	0.00 ***
Ludnosc_ogolem_ln			251.91	0.05 *					251.91	0.05 *					19.35	0.08 *
Stopa_bezrobocia	31.02	0.02 **	-40.43	0.07 *	19.35	0.08 *	19.35	0.08 *	-40.43	0.07 *					19.35	0.08 *
ROE_Dz_II	-8.32	0.10 *														
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-6.78	0.01 **			-6.92	0.02 **	-6.92	0.02 **							-6.92	0.02 **
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln			-7.51	0.01 **					-7.51	0.01 **						
const	-76.55	0.00 ***	-2548	0.05 *	-76.73	0.00 ***	-76.73	0.00 ***	-2548	0.05 *	-79.51	0.00 ***	-76.73	0.00 ***		
N	12		12		12		12		12		12		12		12	
Średn.arytm.zm.zależnej	17.05		17.05		17.05		17.05		17.05		17.05		17.05		17.05	
Suma kwadratów reszt	2.89		3.21		4.43		4.43		3.21		10.75		4.43			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.93		0.93		0.90		0.90		0.93		0.76		0.90			
F	24.94		22.33		23.92		23.92		22.33		31.06		23.92			
Logarytm wiarygodności	-8.49		-9.11		-11.04		-11.04		-9.11		-16.37		-11.04			
Kryt. bayes. Schwarza	29.41		30.65		32.03		32.03		30.65		37.70		32.03			
Autokorel.reszt - rho1	-0.59		-0.79		-0.34		-0.34		-0.79		-0.23		-0.34			
Odch.stand.zm.zależnej	2.00		2.00		2.00		2.00		2.00		2.00		2.00			
Błąd standardowy reszt	0.64		0.68		0.74		0.74		0.68		1.04		0.74			
Skorygowany R-kwadrat	0.90		0.89		0.86		0.86		0.89		0.73		0.86			
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00			
Kryt. inform. Akaike'a	26.98		28.22		30.09		30.09		28.22		36.73		30.09			
Kryt. Hannana-Quinna	26.09		27.32		29.37		29.37		27.32		36.37		29.37			
Stat. Durbina-Watsona	3.11		3.43		2.55		2.55		3.43		1.80		2.55			
Wsp. zmienności resztowej	0.04		0.04		0.04		0.04		0.04		0.06		0.04			
Test Doornika-Hansena	0.75		0.84		0.92		0.92		0.84		0.77		0.92			
Test White'a	0.63		0.20		0.48		0.48		0.20		0.10		0.48			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 193. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, inne osoby prawne - modele wstępne (1)

	Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p
Inflacja	0.01	0.60		-0.01	0.84		0.01	0.78		0.00	0.98		-0.06	0.37		-0.01	0.62		-0.01	0.72
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.02	0.37		0.01	0.87		0.01	0.59		0.00	0.96		-0.03	0.42		0.00	0.85		-0.01	0.70
PKB_per_capita	0.00	0.05	**	0.00	0.30		0.00	0.04	**	0.00	0.00	***	0.00	0.16		0.00	0.09	*	0.00	0.32
ROE_Dz_II	1.05	0.23		1.12	0.20															
ROA_Dz_II							2.59	0.19		3.56	0.08	*	3.01	0.12		3.04	0.08	*		
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.02	0.96					-0.02	0.96		-0.02	0.96								0.36	0.41
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_in				-1.24	0.60								-2.53	0.34						
Dyn_SPB_Dz_II										0.70	0.43		1.13	0.24		1.27	0.15		1.21	0.24
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	3.95	0.31					3.60	0.35								5.92	0.12		7.89	0.09
const	16.09	0.00	***	39.71	0.40		17.82	0.00	***	18.79	0.00	***	67.78	0.20		19.48	0.00	***	19.85	0.00
N	15			15			15			15			15			15			15	
Średn.aryt.zm.zależnej	21.66			21.66			21.66			21.66			21.66			21.66			21.66	
Suma kwadratów reszt	0.13			0.14			0.12			0.13			0.11			0.09			0.13	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.96			0.96			0.97			0.96			0.97			0.97			0.96	
F	35.39			42.85			36.88			35.62			40.33			49.29			35.20	
Logarytm wiarygodności	14.35			13.57			14.65			14.40			15.30			16.76			14.31	
Kryt. bayes. Schwarza	-9.75			-10.88			-10.34			-9.84			-11.64			-14.56			-9.67	
Autokorel.reszt - rho1	0.19			0.08			0.16			-0.14			-0.20			-0.10			0.21	
Odch.stand.zm.zależnej	0.50			0.50			0.50			0.50			0.50			0.50			0.50	
Błąd standardowy reszt	0.13			0.13			0.12			0.13			0.12			0.11			0.13	
Skorygowany R-kwadrat	0.94			0.94			0.94			0.94			0.94			0.95			0.94	
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	-14.70			-15.13			-15.30			-14.79			-16.60			-19.52			-14.62	
Kryt. Hannana-Quinna	-14.76			-15.18			-15.35			-14.85			-16.65			-19.57			-14.68	
Stat. Durbina-Watsona	1.48			1.55			1.56			2.09			2.21			2.19			1.58	
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01	
Test Doornika-Hansena	0.27			0.11			0.35			0.14			0.10			0.09			0.51	
Test White'a	0.50			0.33			0.65			0.56			0.40			0.69			0.53	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 194. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, inne osoby prawne - modele wstępne (2)

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p
Inflacja	-0.04	0.37		0.05	0.18		-0.04	0.36		-0.07	0.08	*	0.03	0.43		-0.04	0.27		-0.04	0.25
Ludnosc_ogolem_ln	37.95	0.11		-14.74	0.46		42.10	0.08	*	57.91	0.00	***	-2.81	0.88		33.84	0.11		36.79	0.06
Stopa_bezrobocia	-7.25	0.03	**	-0.12	0.97		-7.06	0.03	**	-6.92	0.01	***	0.37	0.89		-4.00	0.22		-3.11	0.26
ROE_Dz_II	0.74	0.60		1.02	0.30															
ROA_Dz_II							1.50	0.65		3.69	0.22		3.71	0.10		3.79	0.23			
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	1.10	0.14					1.12	0.13		1.22	0.07	*							1.15	0.07
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				1.53	0.00	***							1.41	0.00	***					
Dyn_SPB_Dz_II										2.02	0.11		1.20	0.21		2.70	0.06	*	2.31	0.07
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	3.01	0.43					2.82	0.48								6.46	0.11		5.87	0.10
const	-375.6	0.13		145.74	0.47		-419.1	0.09	*	-585.1	0.00	***	22.54	0.91		-334.8	0.13		-366.56	0.07
N	16			16			16			16			16			16			16	
Średn.aryt.zm.zależnej	21.73			21.73			21.73			21.73			21.73			21.73			21.73	
Suma kwadratów reszt	0.44			0.25			0.44			0.35			0.20			0.38			0.30	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.91			0.95			0.91			0.93			0.96			0.92			0.94	
F	15.23			37.10			15.10			19.52			36.05			17.72			22.56	
Logarytm wiarygodności	6.08			10.57			6.02			7.91			12.55			7.19			8.99	
Kryt. bayes. Schwarza	7.25			-4.51			7.37			3.60			-5.69			5.03			1.44	
Autokorel.reszt - rho1	0.31			0.08			0.30			-0.31			-0.30			-0.54			-0.35	
Odch.stand.zm.zależnej	0.57			0.57			0.57			0.57			0.57			0.57			0.57	
Błąd standardowy reszt	0.22			0.16			0.22			0.20			0.15			0.21			0.18	
Skorygowany R-kwadrat	0.85			0.92			0.85			0.88			0.93			0.87			0.90	
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	1.84			-9.14			1.96			-1.81			-11.10			-0.38			-3.97	
Kryt. Hannana-Quinna	2.12			-8.90			2.24			-1.54			-10.82			-0.11			-3.70	
Stat. Durbina-Watsona	1.06			1.60			1.07			2.09			2.35			2.14			2.07	
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01	
Test Doornika-Hansena	0.53			0.98			0.42			0.50			0.57			0.06			0.47	
Test White'a	0.20			0.22			0.20			0.37			0.43			0.19			0.21	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 195. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, inne osoby prawne - modele ostateczne (1)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
PKB_per_capita	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***
ROA_Dz_II					3.07	0.05 **	3.07	0.05 **	3.07	0.05 **	3.07	0.05 **	3.07	0.05 **	3.07	0.05 **	3.07	0.05 **
const	19.79	0.00 ***	19.79	0.00 ***	19.60	0.00 ***	19.60	0.00 ***	19.60	0.00 ***	19.60	0.00 ***	19.60	0.00 ***	19.60	0.00 ***	19.79	0.00 ***
N	15		15		15		15		15		15		15		15		15	
Średn.aryt.zm.zależnej	21.66		21.66		21.66		21.66		21.66		21.66		21.66		21.66		21.66	
Suma kwadratów reszt	0.21		0.21		0.15		0.15		0.15		0.15		0.15		0.15		0.21	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.94		0.94		0.96		0.96		0.96		0.96		0.96		0.96		0.94	
F	212.82		212.82		140.93		140.93		140.93		140.93		140.93		140.93		212.82	
Logarytm wiarygodności	10.89		10.89		13.47		13.47		13.47		13.47		13.47		13.47		10.89	
Kryt. bayes. Schwarza	-16.37		-16.37		-18.82		-18.82		-18.82		-18.82		-18.82		-18.82		-16.37	
Autokorel.reszt - rho1	0.34		0.34		0.06		0.06		0.06		0.06		0.06		0.06		0.34	
Odch.stand.zm.zależnej	0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50		0.50	
Błąd standardowy reszt	0.13		0.13		0.11		0.11		0.11		0.11		0.11		0.11		0.13	
Skorygowany R-kwadrat	0.94		0.94		0.95		0.95		0.95		0.95		0.95		0.95		0.94	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	-17.79		-17.79		-20.94		-20.94		-20.94		-20.94		-20.94		-20.94		-17.79	
Kryt. Hannana-Quinna	-17.80		-17.80		-20.96		-20.96		-20.96		-20.96		-20.96		-20.96		-17.80	
Stat. Durbina-Watsona	1.01		1.01		1.63		1.63		1.63		1.63		1.63		1.63		1.01	
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01	
Test Doornika-Hansena	0.56		0.56		0.25		0.25		0.25		0.25		0.25		0.25		0.56	
Test White'a	0.21		0.21		0.64		0.64		0.64		0.64		0.64		0.64		0.21	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 196. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, inne osoby prawne - modele ostateczne (2)

	Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p				
Inflacja					0.05	0.08	*																				
Ludnosc_ogolem_ln	57.43	0.00	***					57.43	0.00	***		57.43	0.00	***													
Stopa_bezrobocia	-8.06	0.00	***					-8.06	0.00	***		-8.06	0.00	***													
ROA_Dz_II														4.28	0.03	**											
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	1.30	0.06	*					1.30	0.06	*		1.30	0.06	*													
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln					1.40	0.00	***							1.31	0.00	***											
Dyn_SPB_Dz_II														1.52	0.04	**	2.93	0.01	**		2.93	0.01	**				
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II																	13.02	0.00	***		13.02	0.00	***				
const	-584.2	0.00	***		-7.24	0.06	*		-584.2	0.00	***		-584.2	0.00	***		-2.77	0.10	*		16.13	0.00	***		16.13	0.00	***
N	16				16				16				16				16				16				16		
Średn.aryt.zm.zależnej	21.73				21.73				21.73				21.73				21.73				21.73				21.73		
Suma kwadratów reszt	0.57				0.29				0.57				0.57				0.21				0.59				0.59		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.88				0.94				0.88				0.88				0.96				0.88				0.88		
F	30.08				102.84				30.08				30.08				87.30				47.67				47.67		
Logarytm wiarygodności	3.93				9.37				3.93				3.93				11.81				3.75				3.75		
Kryt. bayes. Schwarza	3.24				-10.42				3.24				3.24				-12.53				0.82				0.82		
Autokorel.reszt - rho1	0.17				0.20				0.17				0.17				-0.30				-0.05				-0.05		
Odch.stand.zm.zależnej	0.57				0.57				0.57				0.57				0.57				0.57				0.57		
Błąd standardowy reszt	0.22				0.15				0.22				0.22				0.13				0.21				0.21		
Skorygowany R-kwadrat	0.85				0.93				0.85				0.85				0.95				0.86				0.86		
Wartość p dla testu F	0.00				0.00				0.00				0.00				0.00				0.00				0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	0.14				-12.74				0.14				0.14				-15.62				-1.50				-1.50		
Kryt. Hannana-Quinna	0.30				-12.62				0.30				0.30				-15.46				-1.38				-1.38		
Stat. Durbina-Watsona	1.22				1.33				1.22				1.22				2.34				1.53				1.53		
Wsp. zmienności resztowej	0.01				0.01				0.01				0.01				0.01				0.01				0.01		
Test Doornika-Hansena	0.61				0.58				0.61				0.61				0.28				0.05				0.05		
Test White'a	0.85				0.63				0.85				0.85				0.48				0.23				0.23		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 197. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej działu II - modele wstępne

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p	
Inflacja	-0.07	0.28		-0.05	0.52		-0.01	0.96		-0.04	0.60	
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	-0.11	0.08	*	-0.08	0.21		-0.06	0.61		-0.08	0.20	
PKB_per_capita	0.00	0.33		0.00	0.02	**	0.00	0.89		0.00	0.16	
ROA_Dz_II	-10.20	0.10	*	-12.15	0.04	**	-12.29	0.04	**	-11.89	0.04	**
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	-0.31	0.81		-0.45	0.71							
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_In							1.85	0.81				
Dyn_SPB_Dz_II				-2.41	0.34		-2.56	0.37		-3.14	0.25	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	-4.11	0.72								-9.40	0.42	
const	38.81	0.00	***	35.38	0.01	***	0.31	1.00		35.17	0.00	***
N		15			15			15			15	
Średn.aryt.zm.zależnej		20.07			20.07			20.07			20.07	
Suma kwadratów reszt		1.14			1.03			1.04			0.96	
Wsp. determ. R-kwadrat		0.70			0.73			0.72			0.74	
F		3.06			3.53			3.48			3.88	
Logarytm wiarygodności		-1.95			-1.19			-1.26			-0.66	
Kryt. bayes. Schwarza		22.85			21.33			21.48			20.28	
Autokorel.reszt - rho1		0.05			-0.24			-0.22			-0.22	
Odch.stand.zm.zależnej		0.52			0.52			0.52			0.52	
Błąd standardowy reszt		0.38			0.36			0.36			0.35	
Skorygowany R-kwadrat		0.47			0.52			0.52			0.55	
Wartość p dla testu F		0.07			0.05			0.05			0.04	
Kryt. inform. Akaike'a		17.90			16.37			16.53			15.33	
Kryt. Hannana-Quinna		17.84			16.32			16.48			15.28	
Stat. Durbina-Watsona		1.76			2.31			2.30			2.40	
Wsp. zmienności resztowej		0.02			0.02			0.02			0.02	
Test Doornika-Hansena		0.03			0.05			0.08			0.08	
Test White'a		0.25			0.34			0.52			0.61	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 198. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej działu II - modele ostateczne

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p	
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	-0.10	0.06	*									
PKB_per_capita	0.00	0.01	***	0.00	0.01	**				0.00	0.01	**
ROA_Dz_II	-12.25	0.02	**	-13.35	0.01	**	-12.83	0.01	**	-13.35	0.01	**
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln							0.79	0.01	***			
Dyn_SPB_Dz_II				-4.14	0.05	*	-3.93	0.06	*	-4.14	0.05	*
const	30.13	0.00	***	24.11	0.00	***	11.42	0.03	**	24.11	0.00	***
N		15			15			15			15	
Średn.aryt.zm.zależnej		20.07			20.07			20.07			20.07	
Suma kwadratów reszt		1.39			1.35			1.27			1.35	
Wsp. determ. R-kwadrat		0.63			0.64			0.66			0.64	
F		6.24			6.51			7.19			6.51	
Logarytm wiarygodności		-3.44			-3.24			-2.76			-3.24	
Kryt. bayes. Schwarza		17.72			17.32			16.35			17.32	
Autokorel.reszt - rho1		0.00			-0.20			-0.20			-0.20	
Odch.stand.zm.zależnej		0.52			0.52			0.52			0.52	
Błąd standardowy reszt		0.36			0.35			0.34			0.35	
Skorygowany R-kwadrat		0.53			0.54			0.57			0.54	
Wartość p dla testu F		0.01			0.01			0.01			0.01	
Kryt. inform. Akaike'a		14.89			14.48			13.51			14.48	
Kryt. Hannana-Quinna		14.86			14.45			13.48			14.45	
Stat. Durbina-Watsona		1.81			2.23			2.23			2.23	
Wsp. zmienności resztowej		0.02			0.02			0.02			0.02	
Test Doornika-Hansena		0.26			0.53			0.56			0.53	
Test White'a		0.14			0.28			0.29			0.28	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 199. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez podmioty w formie tzw. osób przy pomocy których agent wykonuje czynności agencyjne działu II - modele wstępne

	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p	Współczynnik	wartość p
Inflacja	0.01	0.92			0.37	0.01 ***	0.00	0.96		0.31	0.03 **	0.02	0.75		0.01	0.86
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	-0.09	0.17			0.14	0.06 *	-0.09	0.10 *	0.10	0.19		-0.08	0.13		-0.08	0.17
PKB_per_capita	0.00	0.02 **	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.02 **	0.00	0.02 **	0.00	0.06 *	0.00	0.14		
Ludnosc_ogolem_ln															-34.30	0.44
Stopa_bezrobocia															13.30	0.05 **
ROE_Dz_II	-0.29	0.89			0.36	0.81										
ROA_Dz_II							-2.42	0.63	1.33	0.74		-3.12	0.57		-1.73	0.75
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.24	0.81					0.32	0.75					0.13	0.92		
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln			17.45	0.00 ***					15.37	0.01 **					1.95	0.06 *
Dyn_SPB_Dz_II									1.48	0.42		-1.66	0.65		-0.44	0.92
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	-35.06	0.03 **					-33.91	0.03 **				-42.47	0.08 *	-38.02	0.19	
const	28.99	0.03 **	-308.3	0.00 ***	29.69	0.01 **	-266.9	0.02 **	29.41	0.01 **	27.98	0.02 **	334.96	0.45		
N	13		13		13		13		13		13		13		14	
Średn.aryt.zm.zależnej	19.79		19.79		19.79		19.79		19.79		19.79		19.79		19.81	
Suma kwadratów reszt	0.49		0.29		0.47		0.26		0.46		0.49		0.62		0.62	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.75		0.85		0.76		0.87		0.76		0.75		0.69		0.69	
F	2.99		7.93		3.15		6.46		3.22		2.99		2.66		2.66	
Logarytm wiarygodności	2.85		6.18		3.10		6.91		3.21		2.84		1.98		1.98	
Kryt. bayes. Schwarza	12.26		3.03		11.76		4.14		11.53		12.28		14.52		14.52	
Autokorel.reszt - rho1	-0.16		-0.56		-0.20		-0.53		-0.26		-0.15		-0.42		-0.42	
Odch.stand.zm.zależnej	0.40		0.40		0.40		0.40		0.40		0.40		0.39		0.39	
Błąd standardowy reszt	0.29		0.21		0.28		0.21		0.28		0.29		0.30		0.30	
Skorygowany R-kwadrat	0.50		0.74		0.52		0.73		0.53		0.50		0.43		0.43	
Wartość p dla testu F	0.10		0.01		0.09		0.02		0.09		0.10		0.11		0.11	
Kryt. inform. Akaike'a	8.30		-0.36		7.81		0.19		7.58		8.32		10.05		10.05	
Kryt. Hannana-Quinna	7.49		-1.05		7.00		-0.63		6.77		7.51		9.63		9.63	
Stat. Durbina-Watsona	1.97		3.02		2.11		3.00		2.21		1.92		2.37		2.37	
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01	
Test Doornika-Hansena	0.43		0.54		0.76		1.00		0.40		0.25		0.85		0.85	
Test White'a	-		0.32		-		-		-		-		0.30		0.30	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 200. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez podmioty w formie tzw. osób przy pomocy których agent wykonuje czynności agencyjne działu II - modele ostateczne

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja			0.36	0.00 ***			0.36	0.00 ***								
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	-0.08	0.04 **	0.13	0.02 **	-0.08	0.04 **	0.13	0.02 **	-0.08	0.04 **	-0.08	0.04 **	-0.08	0.04 **		
PKB_per_capita	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***	0.00	0.00 ***		
Stopa_bezrobocia															9.27	0.04 **
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_In			17.13	0.00 ***			17.13	0.00 ***							1.17	0.00 ***
Dyn_SPB_Dz_II															3.56	0.04 **
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	-35.63	0.00 ***			-35.63	0.00 ***			-35.63	0.00 ***	-35.63	0.00 ***	-35.63	0.00 ***		
const	29.47	0.00 ***	-301.1	0.00 ***	29.47	0.00 ***	-301.1	0.00 ***	29.47	0.00 ***	29.47	0.00 ***	29.47	0.00 ***	-5.53	0.42
N	13		13		13		13		13		13		13		14	
Średn.aryt.zm.zależnej	19.79		19.79		19.79		19.79		19.79		19.79		19.79		19.81	
Suma kwadratów reszt	0.50		0.30		0.50		0.30		0.50		0.50		0.50		0.74	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.75		0.85		0.75		0.85		0.75		0.75		0.75		0.64	
F	8.78		11.22		8.78		11.22		8.78		8.78		8.78		5.81	
Logarytm wiarygodności	2.74		6.12		2.74		6.12		2.74		2.74		2.74		0.73	
Kryt. bayes. Schwarza	4.79		0.58		4.79		0.58		4.79		4.79		4.79		9.10	
Autokorel.reszt - rho1	-0.19		-0.55		-0.19		-0.55		-0.19		-0.19		-0.19		-0.14	
Odch.stand.zm.zależnej	0.40		0.40		0.40		0.40		0.40		0.40		0.40		0.39	
Błąd standardowy reszt	0.24		0.19		0.24		0.19		0.24		0.24		0.24		0.27	
Skorygowany R-kwadrat	0.66		0.77		0.66		0.77		0.66		0.66		0.66		0.53	
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.01	
Kryt. inform. Akaike'a	2.53		-2.24		2.53		-2.24		2.53		2.53		2.53		6.55	
Kryt. Hannana-Quinna	2.06		-2.82		2.06		-2.82		2.06		2.06		2.06		6.31	
Stat. Durbina-Watsona	2.04		3.00		2.04		3.00		2.04		2.04		2.04		2.08	
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01		0.01	
Test Doornika-Hansena	0.21		0.34		0.21		0.34		0.21		0.21		0.21		0.01	
Test White'a	0.27		0.31		0.27		0.31		0.27		0.27		0.27		0.50	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 201. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu II - modele wstępne (1)

	Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p		Współc zynnik	wartość p
Inflacja	-0.01	0.52		0.04	0.19		-0.01	0.37		-0.01	0.34		0.04	0.17		-0.01	0.50		-0.01	0.24
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	-0.02	0.10		0.01	0.59		-0.02	0.02	**	-0.02	0.03	**	0.01	0.68		-0.02	0.07	*	-0.03	0.02
PKB_per_capita	0.00	0.00	***	0.00	0.60		0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.40		0.00	0.00	***	0.00	0.01
ROE_Dz_II	0.44	0.24		0.96	0.03	**														
ROA_Dz_II							1.06	0.21		1.44	0.10		2.27	0.02	**	1.70	0.09	*		
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.36	0.08	*				0.34	0.09	*	0.34	0.10								0.49	0.03
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_in				1.61	0.16								2.11	0.11						
Dyn_SPB_Dz_II										0.23	0.55		-0.25	0.56		0.25	0.60		0.43	0.33
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	1.66	0.32					1.53	0.36								1.54	0.47		3.15	0.11
const	22.46	0.00	***	-9.82	0.64		23.18	0.00	***	23.50	0.00	***	-17.97	0.45		23.05	0.00	***	23.92	0.00
N	15			15			15			15			15			15			15	
Średn.aryt.zm.zależnej	21.92			21.92			21.92			21.92			21.92			21.92			21.92	
Suma kwadratów reszt	0.02			0.03			0.02			0.02			0.02			0.03			0.02	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.99			0.99			0.99			0.99			0.99			0.99			0.99	
F	122.83			130.87			126.18			117.97			117.30			88.74			115.92	
Logarytm wiarygodności	27.13			25.38			27.33			26.83			26.79			24.73			26.70	
Kryt. bayes. Schwarza	-35.31			-34.51			-35.71			-34.71			-34.63			-30.50			-34.45	
Autokorel.reszt - rho1	-0.22			-0.23			-0.25			-0.34			-0.31			-0.24			-0.31	
Odch.stand.zm.zależnej	0.40			0.40			0.40			0.40			0.40			0.40			0.40	
Błąd standardowy reszt	0.05			0.06			0.05			0.06			0.06			0.06			0.06	
Skorygowany R-kwadrat	0.98			0.98			0.98			0.98			0.98			0.97			0.98	
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	-40.27			-38.76			-40.67			-39.67			-39.58			-35.45			-39.41	
Kryt. Hannana-Quinna	-40.32			-38.80			-40.72			-39.72			-39.64			-35.50			-39.46	
Stat. Durbina-Watsona	1.95			2.09			1.99			2.33			2.25			2.28			2.45	
Wsp. zmienności resztowej	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00	
Test Doornika-Hansena	0.85			0.40			0.91			0.80			0.35			0.81			0.59	
Test White'a	0.26			0.23			0.27			0.25			0.29			0.47			0.24	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 202. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu II - modele wstępne (2)

	Współ zynnik	wartość p	Współ zynnik	wartość p	Współ zynnik	wartość p	Współ zynnik	wartość p	Współ zynnik	wartość p	Współ zynnik	wartość p	Współ zynnik	wartość p	Współ zynnik	wartość p	Współ zynnik	wartość p			
Inflacja	-0.03	0.14		0.03	0.02	**	-0.03	0.16		-0.05	0.05	*	0.04	0.01	**	-0.03	0.26		-0.03	0.08	*
Ludnosc_ogolem_ln	28.36	0.02	**	-8.02	0.26		29.64	0.01	**	48.10	0.00	***	-7.00	0.27		23.90	0.08	*	27.81	0.01	***
Stopa_bezrobocia	-2.81	0.06	*	1.93	0.09	*	-2.63	0.07	*	-4.58	0.01	***	2.07	0.04	**	-1.47	0.45		-1.12	0.39	
ROE_Dz_II	0.29	0.66		0.69	0.06	*															
ROA_Dz_II							0.28	0.85		1.79	0.36		1.76	0.03	**	1.67	0.38				
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.88	0.02	**				0.90	0.02	**	1.07	0.02	**							0.90	0.01	***
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				1.25	0.00	***							1.28	0.00	***						
Dyn_SPB_Dz_II										0.47	0.55		-0.27	0.36		1.16	0.17		0.96	0.11	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	4.40	0.03	**				4.44	0.03	**							6.52	0.02	**	5.58	0.01	***
const	-275.5	0.03	**	81.17	0.26		-289.2	0.02	**	-481.3	0.00	***	70.05	0.28		-229.8	0.10	*	-271.0	0.01	**
N	16			16			16			16			16			16			16		
Średn.aryt.zm.zależnej	21.96			21.96			21.96			21.96			21.96			21.96			21.96		
Suma kwadratów reszt	0.09			0.03			0.10			0.16			0.02			0.15			0.07		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.96			0.99			0.96			0.94			0.99			0.94			0.97		
F	39.07			160.54			38.33			22.93			188.08			24.32			52.43		
Logarytm wiarygodności	18.41			27.21			18.26			14.35			30.75			14.80			20.69		
Kryt. bayes. Schwarza	-17.42			-37.79			-17.12			-9.30			-42.08			-10.19			-21.97		
Autokorel.reszt - rho1	0.29			-0.23			0.25			0.01			-0.58			0.12			-0.06		
Odch.stand.zm.zależnej	0.41			0.41			0.41			0.41			0.41			0.41			0.41		
Błąd standardowy reszt	0.10			0.06			0.10			0.13			0.05			0.13			0.09		
Skorygowany R-kwadrat	0.94			0.98			0.94			0.90			0.99			0.90			0.95		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	-22.82			-42.43			-22.53			-14.71			-47.49			-15.59			-27.38		
Kryt. Hannana-Quinna	-22.55			-42.19			-22.25			-14.43			-47.22			-15.32			-27.10		
Stat. Durbina-Watsona	1.27			1.65			1.32			1.62			2.27			1.59			1.95		
Wsp. zmienności resztowej	0.00			0.00			0.00			0.01			0.00			0.01			0.00		
Test Doornika-Hansena	0.83			0.09			0.96			0.25			0.32			0.08			0.26		
Test White'a	0.34			0.12			0.51			0.33			0.20			0.23			0.32		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 203. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu II - modele ostateczne (1)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja			0.02	0.03	**						0.02	0.05	*			
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom						-0.02	0.04	**	-0.02	0.04	**			-0.02	0.04	**
PKB_per_capita	0.00	0.00	***			0.00	0.00	***	0.00	0.00	***			0.00	0.00	***
ROE_Dz_II	0.95	0.01	***	0.85	0.01	***										
ROA_Dz_II						1.70	0.04	**	1.70	0.04	**	2.19	0.01	***	1.70	0.04
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II															0.40	0.04
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_In				1.05	0.00	***						1.06	0.00	***		
const	20.29	0.00	***	1.29	0.36		22.20	0.00	***	22.20	0.00	***	1.58	0.26		22.20
N	15			15			15			15			15			15
Średn.aryt.zm.zależnej	21.92			21.92			21.92			21.92			21.92			21.92
Suma kwadratów reszt	0.04			0.03			0.04			0.04			0.03			0.04
Wsp. determ. R-kwadrat	0.98			0.99			0.98			0.98			0.99			0.98
F	302.11			257.05			220.47			220.47			266.78			218.06
Logarytm wiarygodności	22.67			25.11			23.98			23.98			25.38			23.90
Kryt. bayes. Schwarza	-37.21			-39.39			-37.12			-37.12			-39.94			-36.96
Autokorel.reszt - rho1	0.00			-0.19			-0.16			-0.16			-0.09			-0.19
Odch.stand.zm.zależnej	0.40			0.40			0.40			0.40			0.40			0.40
Błąd standardowy reszt	0.06			0.05			0.06			0.06			0.05			0.06
Skorygowany R-kwadrat	0.98			0.98			0.98			0.98			0.98			0.98
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00
Kryt. inform. Akaike'a	-39.34			-42.22			-39.95			-39.95			-42.77			-39.79
Kryt. Hannana-Quinna	-39.36			-42.25			-39.98			-39.98			-42.80			-39.82
Stat. Durbina-Watsona	1.80			2.02			2.02			2.02			1.98			2.00
Wsp. zmienności resztowej	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00
Test Doornika-Hansena	0.91			0.27			0.28			0.28			0.97			0.36
Test White'a	0.25			0.45			0.45			0.45			0.43			0.39

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 204. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu II - modele ostateczne (2)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja			0.02	0.07 *			-0.04	0.06 *	0.03	0.01 **			-0.03	0.09 *		
Ludnosc_ogolem_ln	27.58	0.02 **			27.58	0.02 **	47.66	0.00 ***			19.68	0.09 *	25.83	0.01 ***		
Stopa_bezrobocia	-2.09	0.09 *			-2.09	0.09 *	-4.66	0.00 ***	1.63	0.03 **						
ROE_Dz_II			0.89	0.01 **												
ROA_Dz_II									2.01	0.01 ***						
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.83	0.02 **			0.83	0.02 **	1.17	0.01 ***					0.90	0.01 ***		
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln			1.02	0.00 ***					1.17	0.00 ***						
Dyn_SPB_Dz_II											1.16	0.06 *	1.25	0.01 **		
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	5.43	0.01 ***			5.43	0.01 ***					8.33	0.00 ***	6.60	0.00 ***		
const	-270.4	0.02 **	2.25	0.13	-270.4	0.02 **	-476.9	0.00 ***	-1.25	0.51	-188.5	0.12	-251.03	0.01 **		
N	16		16		16		16		16		16		16			
Średn.aryt.zm.zależnej	21.96		21.96		21.96		21.96		21.96		21.96		21.96			
Suma kwadratów reszt	0.12		0.04		0.12		0.17		0.02		0.18		0.08			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.95		0.98		0.95		0.93		0.99		0.93		0.97			
F	54.70		236.02		54.70		37.38		287.73		52.69		64.03			
Logarytm wiarygodności	16.35		24.79		16.35		13.48		29.31		13.24		20.01			
Kryt. bayes. Schwarza	-18.83		-38.48		-18.83		-13.09		-44.76		-15.39		-23.38			
Autokorel.reszt - rho1	0.54		-0.26		0.54		0.00		-0.44		0.37		-0.17			
Odch.stand.zm.zależnej	0.41		0.41		0.41		0.41		0.41		0.41		0.41			
Błąd standardowy reszt	0.11		0.06		0.11		0.13		0.05		0.12		0.09			
Skorygowany R-kwadrat	0.93		0.98		0.93		0.91		0.99		0.91		0.95			
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00			
Kryt. inform. Akaike'a	-22.69		-41.57		-22.69		-16.95		-48.62		-18.48		-28.01			
Kryt. Hannana-Quinna	-22.49		-41.42		-22.49		-16.75		-48.42		-18.33		-27.78			
Stat. Durbina-Watsona	0.91		1.89		0.91		1.53		2.19		1.17		2.06			
Wsp. zmienności resztowej	0.00		0.00		0.00		0.01		0.00		0.01		0.00			
Test Doornika-Hansena	0.96		0.26		0.96		0.05		0.52		0.34		0.35			
Test White'a	0.36		0.44		0.36		0.50		0.38		0.35		0.19			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 205. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele wstępne (1)

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p	
Inflacja	0.01	0.86		-0.01	0.89		0.00	0.96		0.01	0.82		-0.01	0.92		0.01	0.79		0.01	0.90	
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	0.02	0.65		0.01	0.90		0.01	0.87		0.01	0.79		0.00	0.99		0.01	0.72		0.01	0.87	
PKB_per_capita	0.00	0.75		0.00	0.66		0.00	0.81		0.00	0.03	**	0.00	0.73		0.00	0.65		0.00	0.86	
ROE_Dz_II	0.98	0.50		1.18	0.40																
ROA_Dz_II							1.08	0.75		1.36	0.68		1.54	0.65		1.64	0.62				
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.39	0.60					0.46	0.55		0.36	0.64								0.52	0.50	
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				-1.23	0.76								-1.17	0.81							
Dyn_SPB_Dz_II										-0.47	0.77		-0.40	0.82		-0.43	0.80		-0.23	0.89	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	2.53	0.70					3.12	0.65								1.74	0.82		3.37	0.65	
const	16.41	0.02	**	39.10	0.61		18.17	0.01	**	17.47	0.02	**	39.44	0.68		17.00	0.02	**	17.93	0.02	**
N	15			15			15			15			15			15			15		
Średn.aryt.zm.zależnej	20.11			20.11			20.11			20.11			20.11			20.11			20.11		
Suma kwadratów reszt	0.38			0.40			0.40			0.41			0.41			0.41			0.40		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.62			0.60			0.60			0.59			0.58			0.58			0.59		
F	2.15			2.73			1.99			1.94			1.87			1.87			1.96		
Logarytm wiarygodności	6.26			5.98			5.91			5.79			5.63			5.62			5.83		
Kryt. bayes. Schwarza	6.43			4.30			7.13			7.38			7.70			7.71			7.30		
Autokorel.reszt - rho1	-0.37			-0.36			-0.38			-0.39			-0.39			-0.40			-0.41		
Odch.stand.zm.zależnej	0.27			0.27			0.27			0.27			0.27			0.27			0.27		
Błąd standardowy reszt	0.22			0.21			0.22			0.23			0.23			0.23			0.22		
Skorygowany R-kwadrat	0.33			0.38			0.30			0.29			0.27			0.27			0.29		
Wartość p dla testu F	0.16			0.09			0.18			0.19			0.20			0.20			0.19		
Kryt. inform. Akaike'a	1.48			0.05			2.18			2.42			2.75			2.75			2.35		
Kryt. Hannana-Quinna	1.42			0.00			2.12			2.37			2.69			2.70			2.29		
Stat. Durbina-Watsona	2.73			2.72			2.76			2.78			2.76			2.79			2.82		
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01			0.01		
Test Doornika-Hansena	0.39			0.57			0.47			0.60			0.65			0.58			0.50		
Test White'a	0.28			0.51			0.36			0.29			0.46			0.51			0.30		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 206. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele wstępne (2)

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p	
Inflacja	-0.01	0.89		-0.01	0.88		0.00	0.95		0.00	0.95	
Ludnosc_ogolem_ln	5.24	0.80		8.72	0.67		5.38	0.80		7.66	0.71	
Stopa_bezrobocia	-1.25	0.65		-0.90	0.74		-0.88	0.79		-0.51	0.87	
ROE_Dz_II	0.70	0.60										
ROA_Dz_II				0.98	0.75		1.65	0.61				
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.57	0.39		0.61	0.37					0.65	0.33	
Dyn_SPB_Dz_II							0.19	0.89		0.01	1.00	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	3.16	0.38		3.15	0.41		4.05	0.32		3.53	0.36	
const	-35.63	0.87		-72.23	0.74		-37.33	0.87		-61.50	0.77	
N		16			16			16			16	
Średn.aryt.zm.zależnej		20.12			20.12			20.12			20.12	
Suma kwadratów reszt		0.39			0.40			0.43			0.40	
Wsp. determ. R-kwadrat		0.63			0.62			0.58			0.61	
F		2.52			2.43			2.08			2.39	
Logarytm wiarygodności		7.06			6.89			6.15			6.80	
Kryt. bayes. Schwarza		5.29			5.62			7.11			5.81	
Autokorel.reszt - rho I		-0.42			-0.42			-0.40			-0.43	
Odch.stand.zm.zależnej		0.26			0.26			0.26			0.26	
Błąd standardowy reszt		0.21			0.21			0.22			0.21	
Skorygowany R-kwadrat		0.38			0.36			0.30			0.36	
Wartość p dla testu F		0.10			0.11			0.15			0.12	
Kryt. inform. Akaike'a		-0.12			0.21			1.70			0.40	
Kryt. Hannana-Quinna		0.16			0.49			1.98			0.68	
Stat. Durbina-Watsona		2.84			2.84			2.79			2.85	
Wsp. zmienności resztowej		0.01			0.01			0.01			0.01	
Test Doornika-Hansena		0.39			0.48			0.61			0.50	
Test White'a		0.62			0.45			0.52			0.51	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 207. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele ostateczne (1)

	Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p		Współc zynnik		wartość p	
PKB_per_capita					0.00		***				0.00		***				0.00		***	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	5.17	0.00	***					5.17	0.00	***							5.17	0.00	***	
const	19.13	0.00	***		19.36	0.00	***		19.13	0.00	***		19.36	0.00	***		19.36	0.00	***	
N	15				15				15				15				15			
Średn.aryt.zm.zależnej	20.11				20.11				20.11				20.11				20.11			
Suma kwadratów reszt	0.44				0.46				0.44				0.46				0.46			
Wsp. determ. R-kwadrat	0.55				0.54				0.55				0.54				0.54			
F	16.18				15.11				16.18				15.11				15.11			
Logarytm wiarygodności	5.12				4.84				5.12				4.84				4.84			
Kryt. bayes. Schwarza	-4.82				-4.26				-4.82				-4.26				-4.26			
Autokorel.reszt - rho1	-0.37				-0.31				-0.37				-0.31				-0.31			
Odch.stand.zm.zależnej	0.27				0.27				0.27				0.27				0.27			
Błąd standardowy reszt	0.18				0.19				0.18				0.19				0.19			
Skorygowany R-kwadrat	0.52				0.50				0.52				0.50				0.50			
Wartość p dla testu F	0.00				0.00				0.00				0.00				0.00			
Kryt. inform. Akaike'a	-6.24				-5.68				-6.24				-5.68				-5.68			
Kryt. Hannana-Quinna	-6.25				-5.70				-6.25				-5.70				-5.70			
Stat. Durbina-Watsona	2.74				2.59				2.74				2.59				2.59			
Wsp. zmienności resztowej	0.01				0.01				0.01				0.01				0.01			
Test Doornika-Hansena	0.65				0.70				0.65				0.70				0.70			
Test White'a	0.84				0.81				0.84				0.81				0.81			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 208. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele ostateczne (2)

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	5.26	0.00	***	5.26	0.00	***	5.26	0.00	***	5.26	0.00	***
const	19.12	0.00	***	19.12	0.00	***	19.12	0.00	***	19.12	0.00	***
N		16			16			16			16	
Średn.aryt.zm.zależnej		20.12			20.12			20.12			20.12	
Suma kwadratów reszt		0.45			0.45			0.45			0.45	
Wsp. determ. R-kwadrat		0.56			0.56			0.56			0.56	
F		18.12			18.12			18.12			18.12	
Logarytm wiarygodności		5.82			5.82			5.82			5.82	
Kryt. bayes. Schwarza		-6.10			-6.10			-6.10			-6.10	
Autokorel.reszt - rho1		-0.37			-0.37			-0.37			-0.37	
Odch.stand.zm.zależnej		0.26			0.26			0.26			0.26	
Błąd standardowy reszt		0.18			0.18			0.18			0.18	
Skorygowany R-kwadrat		0.53			0.53			0.53			0.53	
Wartość p dla testu F		0.00			0.00			0.00			0.00	
Kryt. inform. Akaike'a		-7.65			-7.65			-7.65			-7.65	
Kryt. Hannana-Quinna		-7.57			-7.57			-7.57			-7.57	
Stat. Durbina-Watsona		2.70			2.70			2.70			2.70	
Wsp. zmienności resztowej		0.01			0.01			0.01			0.01	
Test Doornika-Hansena		0.67			0.67			0.67			0.67	
Test White'a		0.86			0.86			0.86			0.86	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 209. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele wstępne (1)

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p	
Inflacja	-0.01	0.61		0.05	0.17		-0.01	0.48		-0.01	0.37		0.05	0.16		-0.01	0.45		-0.02	0.30	
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	-0.02	0.12		0.01	0.65		-0.03	0.04	**	-0.03	0.03	**	0.01	0.70		-0.03	0.05	*	-0.04	0.02	**
PKB_per_capita	0.00	0.00	***	0.00	0.46		0.00	0.00	***	0.00	0.00	***	0.00	0.30		0.00	0.00	***	0.00	0.01	**
ROE_Dz_II	0.38	0.46		0.95	0.06	*															
ROA_Dz_II							1.18	0.31		1.58	0.17		2.50	0.03	**	1.79	0.14				
Udział_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.32	0.24					0.29	0.28		0.30	0.25								0.46	0.10	*
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				2.16	0.13								2.70	0.09	*						
Dyn_SPB_Dz_II										0.37	0.47		-0.20	0.70		0.42	0.48		0.56	0.35	
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	1.53	0.51					1.24	0.59								1.62	0.53		3.23	0.21	
const	22.86	0.00	***	-19.83	0.45		23.47	0.00	***	23.99	0.00	***	-28.95	0.31		23.62	0.00	***	24.41	0.00	***
N	15			15			15			15			15			15			15		
Średn.aryt.zm.zależnej	21.74			21.74			21.74			21.74			21.74			21.74			21.74		
Suma kwadratów reszt	0.05			0.05			0.04			0.04			0.04			0.05			0.05		
Wsp. determ. R-kwadrat	0.98			0.98			0.98			0.98			0.99			0.98			0.98		
F	72.82			103.75			77.78			80.10			99.89			70.80			76.30		
Logarytm wiarygodności	21.83			22.22			22.31			22.53			24.16			21.62			22.17		
Kryt. bayes. Schwarza	-24.69			-28.20			-25.67			-26.10			-29.36			-24.28			-25.38		
Autokorel.reszt - rho1	-0.29			-0.29			-0.33			-0.46			-0.41			-0.36			-0.38		
Odch.stand.zm.zależnej	0.44			0.44			0.44			0.44			0.44			0.44			0.44		
Błąd standardowy reszt	0.08			0.07			0.07			0.07			0.07			0.08			0.08		
Skorygowany R-kwadrat	0.97			0.97			0.97			0.97			0.98			0.97			0.97		
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Kryt. inform. Akaike'a	-29.65			-32.45			-30.62			-31.06			-34.32			-29.24			-30.34		
Kryt. Hannana-Quinna	-29.70			-32.49			-30.68			-31.11			-34.37			-29.29			-30.39		
Stat. Durbina-Watsona	2.22			2.22			2.26			2.67			2.47			2.55			2.63		
Wsp. zmienności resztowej	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00		
Test Doornika-Hansena	0.89			0.56			0.73			0.57			0.61			0.92			0.69		
Test White'a	0.27			0.21			0.26			0.29			0.25			0.36			0.32		

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 210. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele wstępne (2)

	Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p		Współczynnik	wartość p
Inflacja	-0.03	0.19		0.04	0.02	**	-0.03	0.21		-0.06	0.06	*	0.04	0.02	**	-0.03	0.27		-0.03	0.12
Ludnosc_ogolem_ln	32.33	0.03	**	-8.65	0.31		33.50	0.02	**	53.56	0.00	***	-7.39	0.35		27.47	0.08	*	31.39	0.02
Stopa_bezrobocia	-3.12	0.09	*	2.37	0.08	*	-2.96	0.10	*	-4.99	0.01	***	2.46	0.04	**	-1.58	0.48		-1.21	0.47
ROE_Dz_II	0.26	0.76		0.65	0.13															
ROA_Dz_II							0.27	0.89		1.96	0.40		1.82	0.06	*	1.77	0.42			
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.91	0.05	**				0.93	0.04	**	1.11	0.04	**							0.92	0.02
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				1.40	0.00	***							1.42	0.00	***					
Dyn_SPB_Dz_II										0.61	0.52		-0.22	0.56		1.34	0.17		1.13	0.13
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	4.74	0.06	*				4.77	0.06	*							7.03	0.02	**	6.09	0.01
const	-317.4	0.04	**	84.59	0.33		-329.8	0.03	**	-538.6	0.00	***	71.15	0.38		-267.6	0.10	*	-309.0	0.02
N	16			16			16			16			16			16			16	
Średn.aryt.zm.zależnej	21.78			21.78			21.78			21.78			21.78			21.78			21.78	
Suma kwadratów reszt	0.15			0.04			0.15			0.22			0.03			0.20			0.12	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.95			0.99			0.95			0.93			0.99			0.94			0.96	
F	29.13			136.39			28.86			19.66			143.24			22.07			38.00	
Logarytm wiarygodności	14.60			24.36			14.53			11.64			27.02			12.50			16.63	
Kryt. bayes. Schwarza	-9.79			-32.09			-9.65			-3.88			-34.64			-5.60			-13.86	
Autokorel.reszt - rho1	0.20			-0.46			0.19			-0.02			-0.72			0.08			-0.13	
Odch.stand.zm.zależnej	0.45			0.45			0.45			0.45			0.45			0.45			0.45	
Błąd standardowy reszt	0.13			0.07			0.13			0.16			0.06			0.15			0.11	
Skorygowany R-kwadrat	0.92			0.98			0.92			0.88			0.98			0.89			0.94	
Wartość p dla testu F	0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00			0.00	
Kryt. inform. Akaike'a	-15.20			-36.73			-15.06			-9.28			-40.05			-11.01			-19.27	
Kryt. Hannana-Quinna	-14.92			-36.49			-14.78			-9.01			-39.77			-10.73			-18.99	
Stat. Durbina-Watsona	1.43			2.17			1.45			1.72			2.73			1.67			2.10	
Wsp. zmienności resztowej	0.01			0.00			0.01			0.01			0.00			0.01			0.01	
Test Doornika-Hansena	0.88			0.27			0.96			0.18			0.28			0.06			0.15	
Test White'a	0.41			0.13			0.72			0.39			0.23			0.23			0.55	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 211. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele ostateczne (1)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja			0.03	0.05	**						0.02	0.09	*			
Dochod_do_dyspozycji_brutto_gosp_dom	-0.03	0.03	**			-0.02	0.04	**	-0.02	0.04	**			-0.02	0.04	**
PKB_per_capita	0.00	0.00	***			0.00	0.00	***	0.00	0.00	***			0.00	0.00	***
ROE_Dz_II				0.87	0.02	**										
ROA_Dz_II						1.68	0.09	*	1.68	0.09	*	2.28	0.02	**	1.68	0.09
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln				1.16	0.00	***						1.16	0.00	***		
const	22.81	0.00	***	-0.88	0.61		22.40	0.00	***	22.40	0.00	***	-0.58	0.73		22.40
N		15			15			15			15				15	
Średn.arytm.zm.zależnej		21.74			21.74			21.74			21.74				21.74	
Suma kwadratów reszt		0.07			0.05			0.05			0.05				0.05	
Wsp. determ. R-kwadrat		0.97			0.98			0.98			0.98				0.98	
F		215.11			196.23			174.71			174.71				204.48	
Logarytm wiarygodności		18.74			21.68			20.82			20.82				21.98	
Kryt. bayes. Schwarza		-29.35			-32.52			-30.81			-30.81				-33.13	
Autokorel.reszt - rho1		0.02			-0.23			-0.22			-0.22				-0.14	
Odch.stand.zm.zależnej		0.44			0.44			0.44			0.44				0.44	
Błąd standardowy reszt		0.08			0.07			0.07			0.07				0.07	
Skorygowany R-kwadrat		0.97			0.98			0.97			0.97				0.98	
Wartość p dla testu F		0.00			0.00			0.00			0.00				0.00	
Kryt. inform. Akaike'a		-31.48			-35.35			-33.64			-33.64				-35.96	
Kryt. Hannana-Quinna		-31.50			-35.38			-33.67			-33.67				-35.99	
Stat. Durbina-Watsona		1.69			2.18			2.13			2.13				2.12	
Wsp. zmienności resztowej		0.00			0.00			0.00			0.00				0.00	
Test Doornika-Hansena		0.62			0.77			0.73			0.73				0.33	
Test White'a		0.52			0.35			0.66			0.66				0.13	

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Tabela 212. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele ostateczne (2)

	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p	Współc zynnik	wartość p
Inflacja																
Ludnosc_ogolem_ln	26.37	0.06 *	0.04	0.01 **	26.37	0.06 *	52.83	0.00 ***	0.07 *	0.03	0.02 **	22.92	0.09 *		27.98	0.03 **
Stopa_bezrobocia			2.48	0.02 **			-5.16	0.00 ***		1.94	0.03 **					
ROA_Dz_II										2.03	0.02 **					
Udzial_jednostek_z_dodatnim_wynikiem_finansowym_netto_Dz_II	0.87	0.06 *			0.87	0.06 *	1.21	0.02 **							0.81	0.04 **
Rezerwy_tech-ub_Dz_II_ln			1.33	0.00 ***						1.30	0.00 ***					
Dyn_SPB_Dz_II												1.34	0.06 *		1.26	0.04 **
Wsk_kosztow_akwizycji_Dz_II	8.12	0.00 ***			8.12	0.00 ***						8.99	0.00 ***		7.79	0.00 ***
const	-258.6	0.07 *	-5.34	0.07 *	-258.6	0.07 *	-531.1	0.00 ***	-4.08	0.09 *	-223.3	0.11		-276.87	0.03 **	
N	16		16		16		16		16		16		16		16	
Średn.aryt.zm.zależnej	21.78		21.78		21.78		21.78		21.78		21.78		21.78		21.78	
Suma kwadratów reszt	0.23		0.06		0.23		0.24		0.04		0.24		0.24		0.16	
Wsp. determ. R-kwadrat	0.92		0.98		0.92		0.92		0.99		0.92		0.92		0.95	
F	48.91		201.07		48.91		32.28		234.37		48.48		50.67			
Logarytm wiarygodności	11.13		21.97		11.13		10.83		26.12		11.06		14.20			
Kryt. bayes. Schwarza	-11.16		-32.84		-11.16		-7.79		-38.39		-11.03		-14.54			
Autokorel.reszt - rho1	0.50		0.06		0.50		0.00		-0.58		0.33		0.22			
Odch.stand.zm.zależnej	0.45		0.45		0.45		0.45		0.45		0.45		0.45			
Błąd standardowy reszt	0.14		0.07		0.14		0.15		0.06		0.14		0.12			
Skorygowany R-kwadrat	0.91		0.98		0.91		0.89		0.98		0.90		0.93			
Wartość p dla testu F	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00			
Kryt. inform. Akaike'a	-14.25		-35.93		-14.25		-11.65		-42.25		-14.12		-18.40			
Kryt. Hannana-Quinna	-14.10		-35.77		-14.10		-11.45		-42.05		-13.96		-18.20			
Stat. Durbina-Watsona	1.00		1.48		1.00		1.58		2.60		1.24		1.44			
Wsp. zmienności resztowej	0.01		0.00		0.01		0.01		0.00		0.01		0.01			
Test Doornika-Hansena	0.09		0.69		0.09		0.12		0.35		0.28		0.76			
Test White'a	0.18		0.18		0.18		0.59		0.33		0.52		0.31			

Źródło: Opracowanie własne w oprogramowaniu Gretl

Spis rysunków

Rysunek 1. Architektura systemu pośrednictwa finansowego	24
--	----

Spis tabel

Tabela 1. Cechy pośredników definiowane w ustawach	20
Tabela 2. Charakterystyka prowizyjnego „czystego” systemu wynagradzania	61
Tabela 3. Charakterystyka systemu wynagradzania opartego na płacy stałej	62
Tabela 4. Charakterystyka mieszanego systemu wynagradzania	63
Tabela 5. Charakterystyka zadaniowego systemu wynagradzania opartego na zarządzaniu przez cele	64
Tabela 6. Charakterystyka dodatkowych form wynagradzania niefinansowego	64
Tabela 7. Struktura składki przypisanej brutto w grupach działu ubezpieczeń na życie, w latach 2004-2017 (w tys. zł)	71
Tabela 8. Struktura składki przypisanej brutto w grupach działu ubezpieczeń majątkowych, w latach 2004-2017 (w tys. zł) (1).....	72
Tabela 9. Struktura składki przypisanej brutto w grupach działu ubezpieczeń majątkowych, w latach 2004-2017 (w tys. zł) (2).....	73
Tabela 10. Statystyki opisowe dotyczące pośredników ubezpieczeniowych w Polsce, w latach 2004-2017	75
Tabela 11. Statystyki opisowe dotyczące liczby osób fizycznych wykonujących czynności agencyjne w Polsce, w latach 2000-2017	77
Tabela 12. Statystyki opisowe dotyczące liczby czynnych umów ubezpieczenia na koniec okresu w Polsce, w latach 2004-2017	79
Tabela 13. Zmienne zależne wykorzystane w badaniu determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce	83
Tabela 14. Zmienne niezależne (makroekonomiczne i sektorowe) wykorzystane w badaniu determinant modelu pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce	84
Tabela 15. Wpływ zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto pośredników działu I.....	99
Tabela 16. Wpływ zmiennych makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto pośredników działu II	100
Tabela 17. Przesłanki mogące świadczyć o występowaniu zjawiska missellingu w sprzedaży ubezpieczeń Działu I	110
Tabela 18. Przesłanki mogące świadczyć o występowaniu zjawiska missellingu w sprzedaży ubezpieczeń Działu II	113
Tabela 19. Płeć ankietowanych	122
Tabela 20. Wiek ankietowanych	123
Tabela 21. Wykształcenie ankietowanych.....	123
Tabela 22. Lata pracy ankietowanych w zawodzie agenta ubezpieczeniowego	124

Tabela 23. Zrzeszenie ankietowanych w stowarzyszeniach pośredników ubezpieczeniowych.....	125
Tabela 24. Średnia miesięczna prowizja ankietowanych w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w III kwartale 2018 roku.....	126
Tabela 25. Miejsce prowadzenia działalności - województwo	127
Tabela 26. Główne miejsce prowadzenia działalności – wieś/miasto.....	128
Tabela 27. Sprzedawane działy ubezpieczeń	128
Tabela 28. Liczba obsługiwanych rocznie klientów w zależności od sprzedawanego działu ubezpieczeń	131
Tabela 29. Rodzaj klientów - Dział I.....	131
Tabela 30. Rodzaj klientów - Dział II	132
Tabela 31. Wyniki testu χ^2 i korelacji Spearmana dla grupy pytań dotyczących postrzeganej przez agentów świadomości ubezpieczeniowej ich klientów	149
Tabela 32. Wyniki testu χ^2 i korelacji Spearmana dla grupy pytań dotyczących występowania zjawiska missellingu.....	152
Tabela 33. Wyniki testu χ^2 i korelacji Spearmana dla grupy pytań dotyczących stałej współpracy agenta z klientem.....	154
Tabela 34. Statystyki opisowe gęstości w krajach Unii Europejskiej, w latach 1983-2016 (w dolarach).....	167
Tabela 35. Statystyki opisowe wskaźnika penetracji w krajach Unii Europejskiej, w latach 1983-2016.....	169
Tabela 36. Statystyki opisowe liczby firm ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej, w latach 1983-2016	170
Tabela 37. Statystyki opisowe zatrudnienia na rynku ubezpieczeniowych w krajach Unii Europejskiej, w latach 1983-2016	172
Tabela 38. Zmienne makroekonomiczne wykorzystane do analizy determinant rynków krajów Unii Europejskiej.....	178
Tabela 39. Zmienne sektorowe wykorzystane do analizy determinant rynków krajów Unii Europejskiej.....	179
Tabela 40. Zmienne strukturalne wykorzystane do analizy determinant rynków krajów Unii Europejskiej.....	179
Tabela 41. Wynik badania efektywności metodą DEA rynków ubezpieczeń działu <i>life</i> ..	203
Tabela 42. Wynik badania efektywności metodą DEA rynków ubezpieczeń działu <i>non life</i>	204
Tabela 43. Wpływ zmiennych makroekonomicznych na wskaźnik penetracji rynku ubezpieczeń działu I, II oraz całego rynku	205
Tabela 44. Wpływ zmiennych sektorowych na wskaźnik penetracji rynku ubezpieczeń działu I, II oraz całego rynku.....	206
Tabela 45. Wpływ zmiennych strukturalnych na wskaźnik penetracji rynku ubezpieczeń działu I, II oraz całego rynku.....	208
Tabela 46. Profil wykształcenia ankietowanych	224
Tabela 47. Godziny szkoleń ankietowanych	225
Tabela 48. Reprezentowane zakłady ubezpieczeń - liczba wskazań.....	226

Tabela 49. Częstość sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez agentów ubezpieczeniowych Działu I.....	227
Tabela 50. Częstość sprzedaży produktów ubezpieczeniowych przez agentów ubezpieczeniowych Działu II	228
Tabela 51. Częstość sprzedaży produktów ubezpieczeniowych Działu I przez agentów ubezpieczeniowych Działu I i II.....	229
Tabela 52. Częstość sprzedaży produktów ubezpieczeniowych Działu II przez agentów ubezpieczeniowych Działu I i II.....	230
Tabela 53. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient poszukiwał najlepszych dla niego rozwiązań u różnych ubezpieczycieli?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	231
Tabela 54. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient poszukiwał najlepszych dla niego rozwiązań u różnych ubezpieczycieli?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	232
Tabela 55. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient poprosił o scharakteryzowanie zakładu ubezpieczeń, którego ofertę agent przedstawia?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	233
Tabela 56. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient poprosił o scharakteryzowanie zakładu ubezpieczeń, którego ofertę agent przedstawia?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	234
Tabela 57. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient nie był świadomy reprezentowanego przez agenta ubezpieczyciela?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	235
Tabela 58. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient nie był świadomy reprezentowanego przez agenta ubezpieczyciela?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	236
Tabela 59. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient otwarcie poinformował o braku zrozumienia konstrukcji oferowanego produktu ubezpieczeniowego i poprosił o dodatkowe wyjaśnienia elementów umowy?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	237
Tabela 60. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient otwarcie poinformował o braku zrozumienia konstrukcji oferowanego produktu ubezpieczeniowego i poprosił o dodatkowe wyjaśnienia elementów umowy?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu.....	238
Tabela 61. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient poprosił o dodatkowe materiały zawierające informacje o produkcie?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	239
Tabela 62. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient poprosił o dodatkowe materiały zawierające informacje o produkcie?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	240
Tabela 63. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient poprosił o dodatkowy czas na zastanowienie przed zawarciem umowy?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	241

Tabela 64. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient poprosił o dodatkowy czas na zastanowienie przed zawarciem umowy?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	242
Tabela 65. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient podpisał umowę bez czytania?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	243
Tabela 66. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient podpisał umowę bez czytania?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	244
Tabela 67. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient podpisał zapoznanie się z OWU bez zapoznania się z nimi?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	245
Tabela 68. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient podpisał zapoznanie się z OWU bez zapoznania się z nimi?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	246
Tabela 69. Tabela krzyżowa <i>Ile czasu poświęca agent na rozpoznanie potrzeb klienta przy zawieraniu nowej umowy ubezpieczenia?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	247
Tabela 70. Tabela krzyżowa <i>Ile czasu poświęca agent na rozpoznanie potrzeb klienta przy zawieraniu nowej umowy ubezpieczenia?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	248
Tabela 71. Tabela krzyżowa <i>Ile czasu poświęca agent na rozpoznanie potrzeb klienta przy wznawianiu dotychczasowej umowy ubezpieczenia?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	249
Tabela 72. Tabela krzyżowa <i>Ile czasu poświęca agent na rozpoznanie potrzeb klienta przy wznawianiu dotychczasowej umowy ubezpieczenia?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	250
Tabela 73. Tabela krzyżowa <i>Ile czasu poświęca agent na przedstawienie klientowi oferty?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	251
Tabela 74. Tabela krzyżowa <i>Ile czasu poświęca agent na przedstawienie klientowi oferty?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	252
Tabela 75. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że agent nie miał pewności co do udzielonej odpowiedzi na wątpliwości klienta?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	253
Tabela 76. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że agent nie miał pewności co do udzielonej odpowiedzi na wątpliwości klienta?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	254
Tabela 77. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że oferowany przez agenta produkt nie był dopasowany do potrzeb klienta?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	255
Tabela 78. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że oferowany przez agenta produkt nie był dopasowany do potrzeb klienta?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	256

Tabela 79. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że zaprezentowana przez agenta oferta zakończyła się zawarciem umowy?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	257
Tabela 80. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że zaprezentowana przez agenta oferta zakończyła się zawarciem umowy?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu.....	258
Tabela 81. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient zawarł umowę, która nie w pełni odpowiadała jego potrzebom?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	259
Tabela 82. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient zawarł umowę, która nie w pełni odpowiadała jego potrzebom?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu.....	260
Tabela 83. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie umożliwiającym bezkosztową rezygnację?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie.....	261
Tabela 84. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie umożliwiającym bezkosztową rezygnację?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu.....	262
Tabela 85. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	263
Tabela 86. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu.....	264
Tabela 87. Tabela krzyżowa <i>Jaki procent klientów agenta rezygnuje z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	265
Tabela 88. Tabela krzyżowa <i>Jaki procent klientów agenta rezygnuje z ubezpieczenia po otrzymaniu informacji rocznej?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu.....	266
Tabela 89. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie kiedy poniósłby związane z tym koszty?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie.....	267
Tabela 90. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient zrezygnował z podpisanej umowy ubezpieczenia w terminie kiedy poniósłby związane z tym koszty?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu.....	268
Tabela 91. Przyczyny rezygnacji z umów ubezpieczenia działu I	269
Tabela 92. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient złożył skargę do zakładu ubezpieczeń w związku z zawartą z agentem umową ubezpieczenia?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie.....	270
Tabela 93. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient złożył skargę do zakładu ubezpieczeń w związku z zawartą z agentem umową ubezpieczenia?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu.....	271

Tabela 94. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient wrócił do agenta po kolejne umowy ubezpieczenia?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie.....	272
Tabela 95. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient wrócił do agenta po kolejne umowy ubezpieczenia?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu.....	273
Tabela 96. Tabela krzyżowa <i>Z jakim procentem klientów agent współpracuje przynajmniej dwa lata?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	274
Tabela 97. Tabela krzyżowa <i>Z jakim procentem klientów agent współpracuje przynajmniej dwa lata?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu.....	275
Tabela 98. Tabela krzyżowa <i>Jaki procent klientów ma poprzez agenta zawarte przynajmniej dwie umowy ubezpieczenia?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	276
Tabela 99. Tabela krzyżowa <i>Jaki procent klientów ma poprzez agenta zawarte przynajmniej dwie umowy ubezpieczenia?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	277
Tabela 100. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient poprosił agenta o pomoc w procesie likwidacji szkody/przy złożeniu roszczenia?</i> pod kątem wieku, wykształcenia oraz lat pracy w zawodzie	278
Tabela 101. Tabela krzyżowa <i>Czy zdarzyło się, że klient poprosił agenta o pomoc w procesie likwidacji szkody/przy złożeniu roszczenia?</i> pod kątem płci, wynagrodzenia, miejsca prowadzenia działalności oraz sprzedawanego działu	279
Tabela 102. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	280
Tabela 103. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I	281
Tabela 104. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I....	282
Tabela 105. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 3 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	283
Tabela 106. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 3, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – Dział I	283
Tabela 107. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 5 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	284
Tabela 108. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 10 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – Dział I	284
Tabela 109. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	285
Tabela 110. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	286
Tabela 111. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 3 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	287

Tabela 112. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 3, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	288
Tabela 113. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 5 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	289
Tabela 114. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 5, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	290
Tabela 115. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 10 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	291
Tabela 116. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 10, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział I.....	292
Tabela 117. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	293
Tabela 118. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	294
Tabela 119. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II...	295
Tabela 120. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 3 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	296
Tabela 121. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 3, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	297
Tabela 122. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 5 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	298
Tabela 123. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 5, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	299
Tabela 124. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 10 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	300
Tabela 125. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z koncentracją 10, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	301
Tabela 126. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	302
Tabela 127. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	303
Tabela 128. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 3 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	304
Tabela 129. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 3, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	305
Tabela 130. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 5 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	306
Tabela 131. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 5, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	307
Tabela 132. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 10 i ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II.....	308

Tabela 133. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z koncentracją 10, bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji - Dział II	309
Tabela 134. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i strukturalnych na współczynnik penetracji – cały rynek	310
Tabela 135. Wyniki estymacji determinant sektorowych (z ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – cały rynek	310
Tabela 136. Wyniki estymacji determinant sektorowych (bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – cały rynek	311
Tabela 137. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (z ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – cały rynek.....	312
Tabela 138. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych, sektorowych (bez ROE) i strukturalnych na współczynnik penetracji – cały rynek	313
Tabela 139. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu I - modele wstępne (1)	314
Tabela 140. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu I - modele wstępne (2)	315
Tabela 141. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu I - modele ostateczne (1).....	316
Tabela 142. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu I - modele ostateczne (2).....	317
Tabela 143. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu I - modele wstępne	318
Tabela 144. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu I - modele ostateczne.....	319
Tabela 145. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele wstępne (1)	320
Tabela 146. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele wstępne (2)	321
Tabela 147. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele ostateczne (1).....	322
Tabela 148. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele ostateczne (2).....	323

Tabela 149. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, banki - modele wstępne (1)	324
Tabela 150. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, banki - modele wstępne (2)	325
Tabela 151. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, banki - modele ostateczne (1).....	326
Tabela 152. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, banki - modele ostateczne (2).....	327
Tabela 153. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, SKOKi - modele wstępne (1)	328
Tabela 154. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, SKOKi - modele wstępne (2)	329
Tabela 155. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, SKOKi - modele ostateczne (1).....	330
Tabela 156. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, SKOKi - modele ostateczne (2).....	331
Tabela 157. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, inne osoby prawne - modele wstępne (1)	332
Tabela 158. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, inne osoby prawne - modele wstępne (2)	333
Tabela 159. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, inne osoby prawne - modele ostateczne (1)	334
Tabela 160. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I, inne osoby prawne - modele ostateczne (2)	335
Tabela 161. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej działu I - modele wstępne	336
Tabela 162. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej działu I - modele ostateczne.....	337

Tabela 163. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu I - modele wstępne (1)	338
Tabela 164. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu I - modele wstępne (2)	339
Tabela 165. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu I - modele ostateczne (1).....	340
Tabela 166. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu I - modele ostateczne (2).....	341
Tabela 167. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu I - modele wstępne	342
Tabela 168. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu I - modele ostateczne.....	343
Tabela 169. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele wstępne (1)	344
Tabela 170. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele wstępne (2)	345
Tabela 171. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele ostateczne (1).....	346
Tabela 172. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu I - modele ostateczne (2).....	347
Tabela 173. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu II - modele wstępne (1)	348
Tabela 174. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu II - modele wstępne (2)	349
Tabela 175. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu II - modele ostateczne (1).....	350
Tabela 176. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych działu II - modele ostateczne (2).....	351

Tabela 177. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele wstępne (1)	352
Tabela 178. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele wstępne (2)	353
Tabela 179. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele ostateczne (1).....	354
Tabela 180. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele ostateczne (2).....	355
Tabela 181. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele wstępne (1).....	356
Tabela 182. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele wstępne (2).....	357
Tabela 183. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele ostateczne (1)	358
Tabela 184. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele ostateczne (2)	359
Tabela 185. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, banki - modele wstępne (1)	360
Tabela 186. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, banki - modele wstępne (2)	361
Tabela 187. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, banki - modele ostateczne (1)	362
Tabela 188. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, banki - modele ostateczne (2)	363
Tabela 189. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, SKOKi - modele wstępne (1).....	364
Tabela 190. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, SKOKi - modele wstępne (2).....	365

Tabela 191. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, SKOKi - modele ostateczne (1)	366
Tabela 192. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, SKOKi - modele ostateczne (2)	367
Tabela 193. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, inne osoby prawne - modele wstępne (1).....	368
Tabela 194. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, inne osoby prawne - modele wstępne (2).....	369
Tabela 195. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, inne osoby prawne - modele ostateczne (1)	370
Tabela 196. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II, inne osoby prawne - modele ostateczne (2)	371
Tabela 197. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej działu II - modele wstępne.....	372
Tabela 198. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez agentów ubezpieczeniowych w formie jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej działu II - modele ostateczne ...	373
Tabela 199. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez podmioty w formie tzw. osób przy pomocy których agent wykonuje czynności agencyjne działu II - modele wstępne.....	374
Tabela 200. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez podmioty w formie tzw. osób przy pomocy których agent wykonuje czynności agencyjne działu II - modele ostateczne	375
Tabela 201. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu II - modele wstępne (1)	376
Tabela 202. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu II - modele wstępne (2)	377
Tabela 203. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu II - modele ostateczne (1).....	378
Tabela 204. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych działu II - modele ostateczne (2).....	379

Tabela 205. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele wstępne (1)	380
Tabela 206. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele wstępne (2)	381
Tabela 207. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele ostateczne (1).....	382
Tabela 208. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób fizycznych działu II - modele ostateczne (2).....	383
Tabela 209. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele wstępne (1)	384
Tabela 210. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele wstępne (2)	385
Tabela 211. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele ostateczne (1).....	386
Tabela 212. Wyniki estymacji determinant makroekonomicznych i sektorowych na składkę przypisaną brutto generowaną przez brokerów ubezpieczeniowych w formie osób prawnych działu II - modele ostateczne (2).....	387

Spis wykresów

Wykres 1. Liczba pośredników ubezpieczeniowych w Polsce	76
Wykres 2. Liczba osób fizycznych wykonujących czynności agencyjne w Polsce	78
Wykres 3. Liczba zakładów ubezpieczeń w Polsce	78
Wykres 4. Liczba zawartych umów ubezpieczenia w Polsce	79

Bibliografia

Artykuły i raporty

1. Akerlof, G. A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), s. 235-251.
2. Ancyparowicz, G. i Stanisławski, M. (2014). Etiologia i następstwa wykluczenia finansowego we współczesnej Polsce, *Studia Ekonomiczne/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 166, s. 215-227.
3. Atkinson, A. B. i Leigh, A. (2010). The distribution of top incomes in five Anglo-Saxon countries over the twentieth century, Discussion paper series // Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, No. 493
4. Atkinson, A., McKay, S., Collard, S. i Kempson, E. (2007). Levels of financial capability in the UK. *Public Money and Management*, 27(1), 29-36. Pozyskano z: <https://lemosandcrane.co.uk/resources/FSA%20-%20Levels%20of%20financial%20capability.pdf> [dostęp: 18.02.2018]
5. Balewski, B. i Janowski, A. (2008). Prowizyjny system wynagradzania agentów ubezpieczeń na życie – narzędzie motywacji czy patologia, *Patologie i dysfunkcje zarządzania zasobami ludzkimi*, s. 295–302.
6. Barathi, C., Ibohal Metei, Ch. i Balaji, C. D. (2011). Unethical practice of mis-selling of insurance – impact and solutions, *International Journal of Research in Computer Application and Management*, 1 (6), s. 45-49.
7. Barembruch, A. (2011). Systemy wynagradzania pośredników finansowych: teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe Ostroleckiego Towarzystwa Naukowego*, 25, s. 209-224.
8. Barros, C. P., Barroso, N. i Borges, M. R. (2005). Evaluating the Efficiency and Productivity of Insurance Companies with a Malmquist Index: A Case Study for Portugal, *The Geneva Papers*, 30, s. 244-267.
9. Becker, A. i Becker, J. (2009). Zastosowanie metody granicznej analizy danych do oceny gospodarowania województw Polski, *Studies & Proceedings of Polish Association for Knowledge Management*, 21, s. 5-12.

10. Bednarczyk, T. H. (2001). Specyfika kapitałów w przedsiębiorstwach ubezpieczeniowych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia*, 35, s. 143-154.
11. Bednarczyk, T. H. (2010). Powiązania sektora ubezpieczeń z systemem finansowym i sferą realną gospodarki, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 4, s. 99-119.
12. Bednarczyk, T. H. (2011). Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń, *Wiadomości ubezpieczeniowe*, 4, s. 85-106.
13. Bednarczyk, T. H. i Jańska, A. (2016). Innowacje produktowe i procesowe w obszarze ubezpieczeń majątkowych dla osób fizycznych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H–Oeconomia*, 49(4), s. 45-55.
14. Benjaminsen, L. i Dyb, E. (2008). The Effectiveness of Homeless Policies–Variations among the Scandinavian Countries, *European Journal of Homelessness*, 2, s. 45-67.
15. Białek-Jaworska, A. i Nehrebecka, N. (2014). Rola kredytu bankowego w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995-2011, *Nauki o Finansach*, 3(20), s. 61-101.
16. Błędowski, P. i Iwanicz-Drozdowska, M. (2010). Wykluczenie finansowe w Polsce i możliwości przeciwdziałania, *Polityka Społeczna*, 2(431), s. 5-10.
17. Błoszczyńska, M. (2016). Uwaga KLIENT na horyzoncie. Wyzwania dla rynku ubezpieczeniowego – głos w dyskusji, W: Nowak, S., Nowak, A.Z. i Sopoćko, A. (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 190-196.
18. Boléat, M. J. (1995). The European Single Insurance Market, *Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, s. 45-56.
19. Bombała, B. (2017). Chrześcijańska nauka społeczna a modele polityki społeczno-gospodarczej, *Nurt SVD*, 2, s. 403-421.
20. Borkowski, A. (2012). Wybrane zagadnienia związane z ochroną konsumentów na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 2/2012, s. 45-64.
21. BRE Bank S.A. i Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych. (2005). *Integracja europejskiego rynku finansowego – Zmiana roli*, Zeszyty BRE Bank – CASE, Warszawa: CASE, Pozyskano z: http://case-research.eu/upload/publikacja_plik/8830846_bre80.pdf [dostęp: 26.06.2018]

22. Budzianowski, P. (2012). Pośrednictwo ubezpieczeniowe – Cz.1 – agenci, *Monitor Ubezpieczeniowy*, 48, s. 88-91.
23. Butor-Keler, A. (2017). Misselling a ochrona konsumenta na rynku usług finansowych, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 326/17, s. 9-20.
24. Capik, M. i Capik, M. (2010). Pośrednik ubezpieczeniowy – zawód zastrzeżony. *Magazyn Ubezpieczeniowy*, 3(63). Pozyskano z: <http://www.capik.pl/uploads/pdf/po%C5%9Brednik%20zaw%C3%B3d%20zastrze%C5%BCony.pdf> [dostęp: 08.04.2016]
25. Cebulla, A. (1999). A geography of insurance exclusion: Perceptions of unemployment risk and actuarial risk assessment, *Area*, 31(2), s. 111-121.
26. CEIOPS. (2006). Protocol. Relating to the Cooperation of the Competent Authorities of the Member States of the European Union in Particular Concerning the Application of Directive 2002/92/EC of the European Parliament and the Council of 9 December 2002 on Insurance Mediation, Germany, Frankfurt: CEIOPS, Pozyskano z: https://www.knf.gov.pl/Images/Luxemb_Prot_en_tcm75-1990.pdf [dostęp: 13.06.2017]
27. Chodubski, A. (2012). Wartości globalizacyjna w rzeczywistości kulturowej Europy Wschodniej, *Eastern Review*, 1, s. 25-36.
28. Cichorska, J. (2017). Misselling, czyli sprzedaż niepotrzebnych instrumentów finansowych i jej skutki. Stan prawny w Polsce i Wielkiej Brytanii, *Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych*, 24 (2/2017), s. 18-34.
29. Crouch, C. (2006). Models of Capitalism, *New Political Economy*, 10(4), s. 439-456.
30. CUK Ubezpieczenia. (2016). Polacy o Ubezpieczeniach – badanie ankietowe, Pozyskano z: <http://www.biznes.newseria.pl/komunikaty/ubezpieczenia/polacy-o-ubezpieczeniach,b2082214803> [dostęp: 12.02.2017]
31. CUK Ubezpieczenia. (2017). Polacy o Ubezpieczeniach. Raport z badania ankietowego. Ogólnopolskie badanie realizowane na zlecenie CUK Ubezpieczenia, Pozyskano z: <https://cuk.pl/Portals/0/Raport%20CUK%20Ubezpieczenia%20-%20Co%20o%20ubezpieczeniach%20s%C4%85dz%C4%85%20Polacy.pdf> [dostęp: 01.06.2017]

32. Cummins, J. D. i Doherty, N. A. (2005). The economics of insurance intermediaries. *Insurance Journal*. Pozyskano z: http://www.insurancejournal.com/downloads/WhartonStudy_2005.05.20.pdf [dostęp: 10.05.2016]
33. Cummins, J. D. i Doherty, N. A. (2006). The economics of insurance intermediaries, *Journal of Risk and Insurance*, 73(3), s. 359-396.
34. Cummins, J. D. i Zi, H. (1998). Comparison of frontier efficiency methods: An application to the U.S. life insurance industry. *Journal of Productivity Analysis*, 10(2), 131-152.
35. Cummins, J. D., Doherty, N., Ray, G. i Vaughan, T. (2006). The Insurance Brokerage Industry Post-October 2004, *Risk Management and Insurance Review*, 9(2), s. 89-108.
36. Cummins, J. D., Tennyson, S. i Weiss, M. A. (1999). Consolidation and efficiency in the US life insurance industry. *Journal of Banking and Finance*, 23(2), 325-357. doi: 10.1016/S0378-4266(98)00089-2
37. Cupach, W. R. i Carson, J. M. (2002). The influence of compensation on product recommendations made by insurance agents. *Journal of Business Ethics*, 40(2), 167-176. doi:10.1023/A:1020355118527
38. Czapliński, J. i Panek, T. (2015). Diagnoza społeczna 2015 Warunki i jakość życia Polaków, *Contemporary Economics Quarterly of University of Finance and Management in Warsaw*, 9 (4)
39. Czechowska, D. I. (2011). Pośrednictwo usług finansowych wobec kryzysu na rynkach finansowych, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 45, s. 215-223.
40. Czerwińska, T. (2013). Profil ryzyka portfela inwestycji zakładów ubezpieczeń w świetle nowych wymogów kapitałowych Solvency II. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, (3), s. 3-13.
41. Czerwińska, T. (2015). Instrumenty polityki mikro-i makroostrożnościowej w sektorze ubezpieczeń, *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace*, 4(3), s. 247-264.
42. Czerwiński, B. (2014). Wykluczenie finansowe starszych konsumentów na rynku usług finansowych, *Marketing i Rynek*, 11/2014, s. 336-347.
43. Czublun, P. (2015). Wpływ nowej ustawy na rynek pośredników ubezpieczeniowych w Polsce. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 1/2015, s. 121-127.

44. Davis, S. (2009). The Anglo-Saxon vs. the Rhine Model of Capitalism, *The 4th Bi-Annual Cross-Border Post Keynesian Conference "Financial Crisis and Reform"*, USA: Buffalo State College, s. 1-8. Pozyskano z: http://faculty.buffalostate.edu/joth/pk2009/Site/program_files/susan.pdf [dostęp: 27.06.2018]
45. Devine, P. (1996). Competitiveness and the objectives of communities, *Competitiveness, Subsidiarity and Industrial Policy*, 1, s. 1-11.
46. Devlin, J. F. (2005). A detailed study of financial exclusion in the UK, *Journal of Consumer Policy*, 28(1), s. 75-108.
47. Devlin, J. F. (2009). An analysis of influences on total financial exclusion, *Service Industries Journal*, 29(8), s. 1021-1036.
48. Domagała, A. (2007). Metoda data envelopment analysis jako narzędzie badania względnej efektywności technicznej, *Badania operacyjne i decyzje*, nr 3-4, 21-34.
49. Domagała, A. (2009). Zastosowanie metody Data Envelopment Analysis do badania efektywności europejskich giełd papierów wartościowych (rozprawa doktorska). Pozyskano z: http://www.wbc.poznan.pl/Content/122336/Domagała_Anna-rozprawa_doktorska.pdf [dostęp: 21.01.2017]
50. Drelich-Skulska, B. (2012). Rola państwa w kształtowaniu zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii na przełomie XX i XXI wieku, *Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego*, 31, s. 199-214.
51. Dygas, M. (2001). Bicz na własną skórę, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=13261&catid=120:porednictwo&Itemid=148 [dostęp: 01.05.2016]
52. Dygas, M. (2001). W pogoni za klientem. *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=13581&catid=118&Itemid=150 [dostęp: 13.03.2016]
53. Eckardt, M. (2002). Agent and broker intermediaries in insurance markets – An empirical analysis of market outcomes, *Thunen-Series of Applied Economic Theory Working Paper*, 34, Pozyskano z: <https://core.ac.uk/download/files/153/6422704.pdf> [dostęp: 17.03.2016]

54. Eckardt, M. (2006). The quality of insurance intermediary services: An analysis of conduct and performance in the German market of insurance intermediation, *Thünen-series of applied economic theory*, 58, Pozyskano z: <http://www.wiwi.uni-rostock.de/fileadmin/Institute/VWL/VWL-Institut/RePEc/pdf/wp058thuenen.pdf> [dostęp: 10.03.2016]
55. Eckardt, M. i Rätke-Döppner, S. (2008). The quality of insurance intermediary services - empirical evidence for Germany. *Journal of Risk and Insurance*, 77(3), s. 667-701.
56. Einav, L., Finkelstein, A. i Levin, J. (2010). Beyond testing: Empirical models of insurance markets, *Annual Review of Economics*, 2(1), s. 311-336.
57. Federacja Konsumentów. (2015). Raport z wyników badania ankietowego usług finansowych, przeprowadzonego przez oddziały Federacji Konsumentów w ramach projektu „Konsument na rynku usług finansowych”. Warszawa: Federacja Konsumentów, Pozyskano z: <http://www.federacja-konsumentow.org.pl/p,1311,84f9e,raport-z-wynikow-badania-ankietowego.pdf> [dostęp: 12.02.2017]
58. Fenn, P., Vencappa, D., Diacon, S., Klumpes, P., & O'Brien, C. (2008). Market structure and the efficiency of European insurance companies: A stochastic frontier analysis. *Journal of Banking and Finance*, 32(1), 86-100. doi:10.1016/j.jbankfin.2007.09.005
59. Focht, U., Richter, A. i Schiller, J. (2012). Intermediation and (Mis-) Matching in Insurance Markets—Who Should Pay the Insurance Broker?, *Journal of Risk and Insurance*, 80(2), s. 329-350.
60. Fuchs, D. (2013). Dopuszczalność dokonywania czynności pośrednictwa ubezpieczeniowego w odniesieniu do zawierania i wykonywania gwarancji ubezpieczeniowej. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2013, s. 55-63.
61. Gołąb, P. (2002). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w Unii Europejskiej, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=8631&catid=120:porednictwo [dostęp: 03.05.2016]
62. Gong, Y., Huang, J.C. i Farch, J.L. (2009). Employee learning orientation, transformational leadership, and employee creativity: the mediating role of

- employee creative self-efficacy, *Academy of Management Journal*, 52 (4), s. 765-778.
63. Hjalmarsson, L., Kumbhakar, S. C. i Heshmati, A. (1996). DEA, DFA and SFA: A Comparison, *The Journal of Productivity Analysis*, 7(2/3), 303-327.
 64. Holly, R. (2003). Perspektywy rozwoju polskiego rynku ubezpieczeniowego..., *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*.
Pozyskano z:
http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=6250&catid=129:rynek-ubezpieczeniowy [dostęp: 30.04.2016]
 65. Horská, E., Szafránska, M. i Matysik-Pejas, R. (2013). Knowledge and financial skills as the factors determining the financial exclusion process of rural dwellers in Poland, *Agricultural Economics (Czech Republic)*, 59(1), s. 29-37.
 66. Hussels, S. i Ward, D. (2004). Cost efficiency and total factor productivity in the European life insurance industry: The development of the German life insurance industry over years 1991-2002, School of Management Working Paper No. 04/05, Bradford, Wielka Brytania: University of Bradford
 67. Hysa, B. (2016). Zarządzanie różnorodnością pokoleniową, *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/Politechnika Śląska*, s. 385-398.
 68. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. (2014). *Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia finansowego*. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
 69. Insurance Europe. (2013). *The impact of insurance fraud*. Brussels: Insurance Europe.
Pozyskano z:
<http://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/The%20impact%20of%20insurance%20fraud.pdf> [dostęp: 02.05.2016]
 70. Insurance Europe. (2017). *European Insurance in Figures*. Brussels: Insurance Europe.
Pozyskano z:
<https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202017%20data.pdf> [dostęp: 23.03.2019]
 71. Iwko, J. (2010). Kodeksy deontologiczne na polskim rynku ubezpieczeniowym. *Rozprawy Ubezpieczeniowe*, 9(2/2010).
Pozyskano z:
http://rf.gov.pl/publikacje/artykuly-pracownikow-i-wspolpracownikow/Joanna_Iwko___Kodeksy_deontologiczne_na_polskim_ryнку

_ubezpieczeniowym____Rozprawy_Ubezpieczeniowe_nr_9_2_2010____20468
[dostęp: 13.03.2016]

72. Jarzębowski, S. (2013). Produktywność a efektywność z perspektywy nadań nad wynikami gospodarstw rolniczych, *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym*, 79(22), 28-58.
73. Jasiecki, K. (2014). Polska transformacja w perspektywie różnorodności kapitalizmu, *Ruch Socjologiczny*, 63(4), s. 45-66.
74. Jędrzejczyk, I. i Przybytniowski, W. J. (2009). Pośrednictwo ubezpieczeniowe w polskim obszarze Jednolitego Rynku Ubezpieczeniowego, *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 2(51), s. 173-183.
75. Ji, Y. B. i Lee, C. (2010). Data envelopment analysis in Stata. *The Stata Journal*, 10(2), s. 267-280.
76. Karaban B. (2015). Zjawisko asymetrii informacyjnej i niewiedzy uczestników rynku na przykładzie rynku kapitałowego w Polsce, Pozyskano z: http://www.kapital.edu.pl/pliki/wyrozniowane_prace/B_Karaban-Asymetria_informacyjna_i_niewiedza_uczestnikow_ryнку_KARABAN.pdf
[dostęp: 22.04.2016]
77. Klimiuk, Z. (2016). Modele systemów bankowych na świecie jako przejaw kultury organizacyjnej, *Drohiczyński Przegląd Naukowy Wielokulturowe Studia Drohiczyńskiego Towarzystwa Naukowego*, 8/2016, s. 161-182.
78. Klumpes, P. J., & Schuermann, S. (2011). Corporate, product and distribution strategies in the European life insurance industry. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 36(1), 50-75.
79. Konopczak, M. (2009). Efektywność kanału finansowego a wygładzanie konsumpcji w strefie euro i w Polsce, *Bank i Kredyt*, 40 (1), s. 23-68.
80. Kowal, W. (2013). Skuteczność i efektywność – zróżnicowane aspekty interpretacji. *Organization and Management*, 157, s. 11-23.
81. Kowalewski, E. (2008). Wynagrodzenie brokera ubezpieczeniowego, *Prawo asekuracyjne*, 2/2008 (55), s. 3-15.
82. Kożuch, B. i Kożuch, A. (2015). Partycypacja a skuteczność zarządzania publicznego, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 16(12), s. 113-128.
83. Krawczyk, I. (2008). „Wykluczenie finansowe” dotyczy ponad połowy Polaków, *Rzeczpospolita*. Pozyskano z: <http://www.rp.pl/artukul/140453--Wykluczenie-finansowe--dotyczy-ponad-polowy-Polakow.html#ap-1> [dostęp: 02.05.2016]

84. Krawczyk, K. (2015). Ubezpieczyciele w relacjach z konsumentami, *Monitor Ubezpieczeniowy*, 61, s. 48-53.
85. Krawczyk, M. (2004). Problem asymetrii informacji na rynku ubezpieczeniowym, *Decyzje*, (1), s. 55-80.
86. Kubiak, J. (2011). Metody badania asymetrii informacji w przedsiębiorstwie w zakresie alokacji kapitału, *Gospodarka Narodowa*, 4(236), s. 45-67.
87. Leyshon, A., French, S. i Signoretta, P. (2008). Financial exclusion and the geography of bank and building society branch closure in Britain, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 33(4), s. 447-465.
88. Lisowski, J. (2013). Rola pośrednictwa ubezpieczeniowego a projekt Dyrektywy IMD2. *Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance*, 11(2), s. 105-120.
89. Lisowski, J. (2017). Rynek brokerski w Polsce a zmiany otoczenia ekonomicznego, W: Szymańska, A. (red.), *Ubezpieczenia i finanse Rozwój i perspektywy*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 91-101.
90. Lisowski, J. i Zieniewicz, M. (2016). Zmiany w kanale agencyjnym na rynku ubezpieczeniowym w Polsce, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H-Oeconomia*, 49(4), s. 335-345.
91. Listy do redakcji. (2001). Agent z metryczką, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=13518&catid=120:porednictwo&Itemid=148 [dostęp: 01.05.2016]
92. Lubimow-Burzyńska, I. (2014). Mierniki realizacji zadań publicznych, ze szczególnym uwzględnieniem zadań oświatowych, jako element poprawy efektywności finansów publicznych, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 40(4/2014), 116-124.
93. Luterek, A. (2015). Przestępczość ubezpieczeniowa w Polsce. Skala zjawiska, W: I. Jędrzejczak (red.), *Ubezpieczenia na rzecz gospodarki globalnej, sektorów i regionów*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Edward Mitek, s. 142-149.
94. Luterek, A. (2016). Zjawisko asymetrii informacji w procesie pośrednictwa ubezpieczeniowego, W: Nowak, S., Nowak, A.Z. i Sopoćko, A. (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 180-189.

95. Luterek, A. (2018). Klasyfikacja krajów i prezentacja modeli rynku ubezpieczeniowego na podstawie wybranych wskaźników, *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa*, 6/2018, s. 15-23.
96. Mintoft-Czyż, T. (2005). O brokerach, prowizjach, konkurencji. *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*. Pozyskano z: http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&id=7337&Itemid=148 [dostęp: 13.03.2016]
97. Narodowy Bank Polski. (2014). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.* Warszawa: NBP.
98. Ngoima, R. W. (2013). The effect of insurance agents in insurance penetration in Kenya, Kenya, Nairobi : Univeristy of Nairobi, Pozyskano z: http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/59962/Ngoima_The%20Effect%20Of%20Insurance%20Agents%20In%20Insurance%20Penetration%20In%20Kenya.pdf?sequence=3&isAllowed=y [dostęp: 19.02.2018]
99. Nissim, D. (2010). Analysis and valuation of insurance companies, USA, New York City, Columbia Business School: Center for Excellence in Accounting and Security Analysis, Pozyskano z: <http://www.columbia.edu/~dn75/Analysis%20and%20Valuation%20of%20Insurance%20Companies%20-%20Final.pdf> [dostęp: 19.02.2018]
100. Nyk, M. (2013). Makroekonomiczne determinanty wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw, *The Journal of Management and Finance*, 1(1), s. 537-552.
101. Olszewska, D. (2006). Etyka agenta ubezpieczeniowego, *Gazeta Ubezpieczeniowa Pismo środowisk ubezpieczeniowych i finansowych*, Pozyskano z: http://www.gu.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=12303&catid=120:porednictwo&Itemid=148 [dostęp: 18.09.2018]
102. Pachocka, M. (2012). Model kapitalizmu we Francji w świetle wybranych koncepcji badawczych, W: Osiński, J. (red.), *Kapitalizm czy kapitalizmy? Anatomia i ewolucja formacji*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, s. 387-411.
103. Parasuraman, A., Berry, L. L. i Zeithaml, V. A. (1991). Understanding customer expectations of service, *Sloan Management Review*, 32(3), s. 39-48.
104. Parker, J. C. (1997). Does Lack of an Insurable Interest Preclude an Insurance Agent from Taking an Absolute Assignment of His Clients Life Policy. *U. Rich. L. Rev.*, 31, s. 71-109.

105. Plich, A. (2016). Sprawozdanie z działalności UOKiK za 2015 r. Warszawa: Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Pozyskano z: <https://www.uokik.gov.pl/download.php?plik=18517> [dostęp: 14.06.2017]
106. Pluskota, P. (2013). The Role of Financial Intermediaries of the Development of the Jeremie Initiative in Poland. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Scientific Journal. Service Management*, 11, s. 81-94.
107. Pokrzywniak, J. (2011). Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym – ocena i uwagi de lege ferenda w kontekście prac nad nowelizacją dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego, *Ubezpieczenia gospodarcze Wybrane zagadnienia prawne*, s. 203-212.
108. Porębski, D. (2017). Próba zastosowania metody DEA w ocenie efektywności zakładów ubezpieczeń działu II, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 500, s. 123-136.
109. Przybytniowski, J. W. (2009). Analiza porównawcza funkcjonowania pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce i w Niemczech po implementacji insurance mediation directive z 2002 roku, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2009, s. 151-164.
110. Przybytniowski, J. W. (2014). Rozwój rynku kanałów świadczenia usług ubezpieczeniowych: Polska na tle krajów Unii Europejskiej, *Finanse: czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN*, 1(7), s. 171-197.
111. Puto, M. (2014). Wykluczenie z ubezpieczenia na życie osób dotkniętych określonymi chorobami przewlekłymi, *Wiadomości ubezpieczeniowe*, 2/2014, s. 13-28.
112. Regan, L. i Tennyson, S. (1999). Insurance Distribution Systems, doi: 10.1007/978-94-010-0642-2_22. Pozyskano z: https://www.researchgate.net/profile/Sharon_Tennyson/publication/228805405_Insurance_Distribution_Systems/links/09e4150c6e7295521b0000000/Insurance-Distribution-Systems.pdf [dostęp: 18.02.2018]
113. Rumiński, R. (2010). The Structure of the Financial Intermediaries in the United States, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Scientific Journal. Service Management*, 5, s. 69-80.
114. Rzecznik Finansowy. (2014). *Baza Zdarzeń i Szkód pomoże w walce z przestępcami ubezpieczeniowymi*, Warszawa: Rzecznik Finansowy. Pozyskano z: <https://rf.gov.pl/aktualnosci-z-rynku/ubezpieczenia->

- gospodarcze/Baza_Zdarzen_i_Szkod_pomoze_w_walce_z_przestepcami_ubezpieczeniowymi___21619 [dostęp: 24.03.2019]
115. Rzecznik Praw Obywatelskich. (2012). *Usługi finansowe. Poradnik dla osób starszych*, Warszawa: Rzecznik Praw Obywatelskich. Pozyskano z: https://www.rpo.gov.pl/sites/default/files/BIULETYN_RPO_Materialy_nr_73.pdf [dostęp: 24.03.2019]
116. Santarek, K. (2017). Rola asymetrii informacji w zarządzaniu. Pozyskano z: http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2017/T1/t1_259.pdf [dostęp: 02.09.2018]
117. Seligman, M. E. P. I Schulman, P. (1986). Explanatory Style as a Predictor of Productivity and Quitting Among Life Insurance Sales Agents, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(4), s. 832-838.
118. Skowroński A. (2005). Wpływ asymetrii informacji na decyzje finansowe przedsiębiorstw, *Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny*, 3, s. 151-160.
119. Ślepaczuk, R. (2006). Anomalie rynku kapitałowego w świetle hipotezy efektywności rynku, *Finansowy kwartalnik internetowy*, 1, s. 1-12. Pozyskano z: <https://e-finance.com/archives/?page=wpabstracts&tab=attachments&task=download&type=attachment&id=771> [dostęp: 01.04.2019]
120. Solarz, M. (2011). Wybrane sposoby ograniczania zjawiska wykluczenia ubezpieczeniowego, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Oeconomia*, 45(2), s. 363-371.
121. Solarz, M. (2012). Działania inkluzyjne skierowane do kobiet – podmiotów wrażliwych na wykluczenie finansowe, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Oeconomia*, 46(4), s. 763-771.
122. Sużyński, P. (2010). Wykluczenie finansowe: definicja, przyczyny, skala i środki zaradcze (opracowanie), *Opoka ekonomia*. Pozyskano z: http://ekonomia.opoka.org.pl/aktualnosci/analizy/2789.1,Wykluczenie_finansowe_definicja_przyczyny_skala_i_srodki_zaradcze_opracowanie.html [dostęp: 02.05.2016]
123. Szczepańska, M. (2016). Analiza potrzeb klienta w świetle art. 21 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej – wybrane zagadnienia, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3/2016, s. 923-102.

124. Szymańska, E. (2010). Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar, *Roczniki Nauk Rolniczych*, 97(2), s. 152-164.
125. Tchorek, G. (2010). Integracja rynków finansowych w Unii Europejskiej i strefie euro. *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, s. 139-153.
126. Timofeyeva, G. I Timofeyev, Y. (2010). Efficiency of State Social Policy in Russia, *Global Business & Economics Anthology*, 1(2), s. 217-224.
127. Trigo Gamarra, L. i Growitsch, C. (2008). Single- versus Multi-Channel Distribution Strategies in the German Life Insurance Market, Paper presented at the Risk Management Laboratory - Uses of Frontier Efficiency Methodologies for Performance Measurement in the Financial Services Sector, Londyn, Wielka Brytania: Imperial College Business School. Pozyskano z: <http://www3.imperial.ac.uk/pls/portallive/docs/1/48187709.PDF> [dostęp: 31.01.2017]
128. Trigo-Gamarra, L. (2008). Reasons for the coexistence of different distribution channels: An empirical test for the German insurance market. *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*, 33(3), 389-407.
129. Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny. (2016). Raport Roczny UFG 2015. Warszawa: Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, Pozyskano z: https://www.ufg.pl/ucmservlet3?dDocName=UCM_UFG_049994 [dostęp: 13.06.2017]
130. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. (2015). Polityka ochrony konkurencji i konsumentów, Warszawa: UOKiK, Pozyskano z: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwja6pTLxbLcAhUyiKYKHeYSAwgQFggoMAA&url=https%3A%2F%2Fuokik.gov.pl%2Fdownload.php%3Fplik%3D16694&usg=AOvVaw1Eu_K36mGeWQNGahaVMylvf [dostęp: 20.04.2018]
131. Wardzińska, K. (2012). Stochastyczna analiza graniczna – przegląd zastosowań, *Economics and Management*, 4/2012, 123-134.
132. Wasylewicz, M. (2016). Transformacja sposobu komunikowania się pokolenia X, Y, Z – bilans zysków i strat, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Pedagogika*, (13), s. 133-141.
133. Wicka, A. i Miedzik, A. (2010). Rodzaje ubezpieczeń i czynniki decydujące o wyborze ubezpieczyciela, *Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing*, 4(53), 264-277.

134. Wiktorow, A. (2015). Opinia Rzecznika Ubezpieczonych, RU/209/15. Pozyskano z:
https://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/k8/komisje/2015/kbfp/materialy/1065_ru.pdf [dostęp: 25.04.2016]
135. Wise, W. (2017). A survey of life insurance efficiency papers: Methods, pros & cons, trends, *Accounting*, 3, s. 137-170.
136. Witwicka, A. (2013). Kompetencje interpersonalne pośrednika na rynku ubezpieczeniowym, *The Journal of Management and Finance*, 1(2), s. 505-519.
137. Woodford, M. (2010). Financial Intermediation and Macroeconomic Analysis, *Journal of Economic Perspectives*, 24(4), s. 21-44.
138. Woś, J. (2001). Rynek i państwo w modelach współczesnej gospodarki rynkowej, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, LXIII(4), s. 173-191.
139. Ziębicki, B. (2012). Metodyka oceny efektywności organizacyjnej, W: Mięka, B. (red.), *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu*, Kraków: Wydawnictwo Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, s. 381-391.
140. Zielenkiewicz, M. (2013). Miejsce krajów Europy Środkowej i Wschodniej we współczesnych modelach kapitalizmu, *Przegląd Zachodniopomorski*, XXVIII (LVII) 3(2), s. 375-389.
141. Zoń, Ł. (2016). Działalność pośredników ubezpieczeniowych w świetle dyrektywy o dystrybucji ubezpieczeń – uwagi praktyczne, W: Nowak, S., Nowak, A.Z. i Sopoćko, A. (red.), *Polski rynek ubezpieczeń na tle kryzysów społeczno-gospodarczych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, s. 264-279.

Publikacje książkowe

142. Banasiak, T., Kosztowniak, A. i Sobol, M. (red.). (2013). *Pośrednictwo finansowe a rozwój gospodarczy*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
143. Czerwińska, T. i Jajuga, K. (red.). (2016). *Ryzyko instytucji finansowych Współczesne trendy i wyzwania*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck
144. Górski, M. (2013). *Rynkowy system finansowy*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne

145. Gruszecki, T. (2004). *Teoria pieniądza i polityka pieniężna. Rys historyczny i praktyka gospodarcza*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna
146. Jemielniak, D. i Latusek, D. (2005). *Zarządzanie: Teoria i praktyka od podstaw. Ćwiczenia*. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego
147. Korenik, D. i Korenik, S. (2004). *Podstawy finansów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
148. Kufel, T. (2013). *Ekonometria Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu Gretl*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
149. Łąkowski, R. (red.). (1985). *Encyklopedia Powszechna PWN*. Wydanie III, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
150. Malinowska, M. (2015). *Efektywność i skuteczność komunikacji marketingowej*. Warszawa: Difin S.A.
151. Monkiewicz, J. (red.). (2002). *Ubezpieczenia w Unii Europejskiej*. Warszawa: Poltext
152. Pietrzak, B., Polański, Z. i Woźniak, B. (red.). (2003). *System finansowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
153. Pokrzywniak, J. (red.). (2018). *Nowe zasady dystrybucji ubezpieczeń*. Warszawa: Wolters Kluwer
154. Przybylska-Kapuścińska, W. (red.). (2010). *Pośrednictwo finansowe w Polsce*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o.o.
155. Romanowska, M. (red.). (2004). *Leksykon zarządzania*. Warszawa: Difin
156. Ronka-Chmielowiec, W. (red.). (2016). *Ubezpieczenia*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck
157. Skorupka, S., Auderska, H., Lenpicka, Z. (red.). (1993). *Mały słownik języka polskiego*. Wydanie IX, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
158. Wooldridge, J.M. (2009). *Introductory Econometrics. A modern Approach*. Wydanie IV, Kanada: Cengage Learning

Akty prawne

159. Dyrektywa 2002/92/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 grudnia 2002 r. w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego

160. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona) (Tekst mający znaczenie dla EOG)
161. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wypłacalność II) (wersja przekształcona) (Tekst mający znaczenie dla EOG)
162. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (wersja przekształcona)
163. Komisja Nadzoru Finansowego. (2014). Wytyczne dla zakładów ubezpieczeń dotyczące dystrybucji ubezpieczeń. Warszawa: KNF
164. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 7 maja 2015 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. 2015 poz. 782)
165. Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. 2015 poz. 1844)
166. Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów (Dz. U. z 2013 r. poz. 829)
167. Ustawa z dnia 14 grudnia 2013 r. o odpadach (Dz. U. 2013 poz. 21)
168. Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (Dz. U. 2017 poz. 2486)
169. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. Nr 173 poz. 1807)
170. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. 2004 nr 99 poz. 1001)
171. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. 1997 nr 115 poz. 741)
172. Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym (Dz. U. z 2003 r. Nr 124, poz. 1154.)
173. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny (Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93)
174. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach turystycznych (Dz. U. 1997 nr 133 poz. 884)

175. Ustawa z dnia 6 września 2001 r. Prawo Farmaceutyczne (Dz. U. 2008 nr 45 poz. 271)
176. Uzasadnienie projektu Ustawy z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów, Pozyskano z: <https://www.ms.gov.pl/pl/deregulacja-dostepu-do-zawodow/i-transza/download,1947,1.html> [dostęp: 25.04.2016]
177. Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (wersja przekształcona), Komisja Europejska, Bruksela, z dnia 3.07.2012, COM (2012) 360 final, 2012/0175 (COD)

Źródła internetowe

178. www.eiopa.europa.eu/
179. www.europa.eu/
180. www.finance.uokik.gov.pl/
181. www.insuranceeurope.eu/
182. www.knf.gov.pl/
183. www.mfiles.pl/pl/index.php/Strona_główna
184. www.nbp.pl/systemfinansowy/rozwoj
185. www.piu.org.pl/
186. www.rf.gov.pl/
187. www.sjp.pwn.pl/
188. www.stat.gov.pl/
189. www.ubezpieczenie.com.pl/slownik_ubezpieczeniowy/79,0.html
190. www.ufg.pl/
191. www.un.org
192. www.uokik.gov.pl/
193. www.worldbank.org/
194. www.wsjp.pl/